



USAID | **PERU** | **MYPE COMPETITIVA**
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMERICA

AUTOR: PAÚL LIRA BRICEÑO

FINANZAS Y FINANCIAMIENTO

Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa
debe conocer

Auspicia:



COMPASS GROUP



USAID | PERU | MYPE COMPETITIVA
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMERICA

FINANZAS Y FINANCIAMIENTO

Las herramientas de gestión que toda pequeña
empresa debe conocer.

PAÚL LIRA BRICEÑO

Primera edición: junio de 2009

© Nathan Associates Inc, 2009.

Edición: Eduardo Lastra, Alejandro Arce
Diseño gráfico y Prensa: Media Corp Perú

Esta publicación ha sido producido por el Proyecto USAID/PERU/ MYPE COMPETITIVA en referencia al Contrato de USAID GEG-1-00-04-00002-00, Task Order N° 339. Los puntos de vista del autor expresados en este documento no refleja necesariamente la posición de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) o el gobierno de los Estados Unidos.

Nathan Associates Inc., otorga al Gobierno de los Estados Unidos, y a otras actuando en su nombre, una licencia mundial vigente, no exclusiva, irrevocable en cualquier información que contenga derechos de autor para su reproducción, preparación de materiales derivados, distribución de copias al público y presentación pública a través o en nombre del Gobierno.

Reservados todos los derechos. Esta publicación no puede ser reproducida ni en su todo ni en sus partes, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de Nathan Associates Inc o el gobierno de los Estados Unidos.

Impreso en Perú – Printed in Peru

MENSAJE DEL DIRECTOR DE USAID/PERÚ

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos ha creado oportunidades exportadoras para las micro y pequeñas empresas peruanas (MYPEs). Para que las MYPEs puedan competir como exportadores directos o como parte de una cadena de exportación, deberán contar con las herramientas básicas que les permitirán desarrollarse y formar parte de la economía formal del Perú. A través del Proyecto USAID / PERU / MYPE COMPETITIVA, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) ha venido trabajando para ofrecer a las MYPEs herramientas de competitividad y asistencia técnica para crear un ambiente de negocio que reduzca las barreras financieras, regulatorias y administrativas.

Como parte de este esfuerzo, USAID / PERU / MYPE COMPETITIVA ha desarrollado una colección de administración de negocios, la *Colección MYPE*, como una herramienta útil para ayudar a emprendedores, empresarios, y gerentes para que puedan alcanzar sus metas de crecimiento. Mientras existan factores internos y externos que afecten a las MYPEs en sus capacidades para ser más competitivas, esta colección ofrecerá los recursos operativos necesarios para el éxito de cualquier negocio.

La misión de USAID/Perú desea agradecer a todos aquellos que han contribuido en la elaboración del contenido de esta colección, así como a los socios, contrapartes, consultores y gremios que han trabajado con el Proyecto USAID / PERU / MYPE COMPETITIVA para convertirlo en un proyecto exitoso.

Finalmente, deseamos lo mejor a todas las MYPEs peruanas en el desarrollo de sus capacidades gerenciales y en el aprovechamiento de las oportunidades que el comercio ofrece.

Atentamente,
Paul Weisenfeld
Director
USAID/Perú

PRÓLOGO

La crisis financiera internacional, que venimos atravesando desde mediados del 2008, ha traído como consecuencia trascendental un cambio en la manera de entender el mundo. Se ha evidenciado cómo los negocios, sean grandes o pequeños, inciden en el modo de vivir de las personas. Analistas de todo el orbe han elaborado diversas explicaciones y –muchos de ellos– predicciones respecto a todos los alcances de la crisis, pero muy pocos han mencionado que esta coyuntura ha permitido renovar y fomentar un interés por la base económica que sostiene nuestras vidas.

Es necesario que entendamos que las crisis, más allá de los temores e incertidumbres que inspiran, también son importantes para brindar oportunidades. Lo hemos ya vivido en épocas pasadas en el Perú: ante una política macroeconómica desgastada, un poco obligado por las circunstancias, el peruano empezó a darle forma a negocios propios, independientes, pequeños al principio pero que hoy –en mucho de los casos– son ya una realidad bastante cimentada, y con posibilidades propicias para el futuro. Esta es, a grandes rasgos, la historia de los pequeños y medianos empresarios en el Perú.

Las pymes y mypes en el Perú se estima que son más del 95% de las unidades económicas, contribuyen con el 42% del PBI, representan más del 75% del empleo privado, dinamizan la cadena productiva y permiten dar rienda suelta a una creatividad que no ha encontrado límites en nuestro medio. Sin embargo, ante el panorama financiero actual, vuelven a surgirles interrogantes sobre cómo encarar las necesidades más elementales: ¿Qué nuevas alternativas tiene el mediano, pequeño y microempresario ante la ineludible necesidad de financiar sus operaciones? ¿Cómo salvar las vallas que presupone nuestro Sistema Financiero y que, ante escenarios de crisis financiera internacional, ofrece respuestas no necesariamente favorables a las pymes y mypes?

En esta coyuntura, el poder financiarse a través de la ampliación de plazos a proveedores, apoyados en mecanismos como el factoring tradicional, el confirming o nuestro fondo de inversión Compass – Fondo de Inversión para PYMES, es precisamente una de las mejores formas de diversificar las alternativas de financiamiento para las medianas, pequeñas y microempresas. Más aún, éstos permiten reducir significativamente los costos de financiamiento en épocas como las actuales, de restricción del crédito y de condiciones menos favorables por parte de los bancos.

El Fondo PYMES fue diseñado para solucionar la paradoja que existía en nuestro mercado de capitales: la gran masa de dinero para invertir de los grandes inversionistas (AFP's y otros) no llegaba a quienes más lo necesitaban: las pymes y mypes. Específicamente, nuestro Fondo PYMES provee de capital de trabajo a los proveedores de bienes y servicios de las empresas grandes y corporativas (en su gran mayoría pymes y mypes), y que generalmente venden al crédito, a través de la adquisición de sus acreencias que mantengan con estas últimas.

Nuestro interés en que el mercado de capitales se dinamice forma parte de nuestra apuesta por un país desarrollado, en el que valoramos el papel de los pequeños y medianos empresarios, verdaderos generadores de empleo, de crecimiento económico y de bienestar social. Esta es la razón por la que hoy nos encontramos auspiciando el libro “Finanzas y Financiamiento”, que estamos seguros será una herramienta muy útil para el desarrollo y mayor formalización de las pymes y mypes peruanas, que sobre la base de mucho esfuerzo siempre han sabido sacar adelante al país.

Giancarlo Botteri Mc Farlane

COMPASS – FONDO DE INVERSIÓN PARA PYMES

AGRADECIMIENTOS

Hablar de las MyPEs en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo.

A partir de esta realidad, constatada a través del permanente contacto con las MyPEs del país y de la región andina, se planteó en las reuniones de trabajo del equipo del proyecto USAID/Perú/MYPE COMPETITIVA la posibilidad de elaborar una colección que abordara en lenguaje simple algunos de los temas centrales que afectan la competitividad de estas empresas. La idea siempre fue aportar guías de consulta con herramientas de gestión que fueran fácilmente utilizables por las MyPEs.

Agradecemos en forma especial a Angélica Matsuda, Rosa Ana Balcázar y Jorge Luis Caycho por las diversas y saludables discusiones técnicas para mejorar el enfoque de la colección, los cuales conjugaron con las acertadas opiniones y lineamientos del Sr. Eduardo Lastra, reconocido especialista del sector MyPE.

Asimismo agradecemos a Sandra Villanueva por asumir la gran tarea de supervisar el proyecto, revisar y afinar cada uno de los borradores en sucesivas reuniones de trabajo con cada consultor; a Eduardo Lastra y Alejandro Arce por el trabajo de edición; y a Lino Valdivia por asegurar un buen trabajo de producción a través de Media Corp Perú, que permitió además contar con el valioso auspicio de Compass Group.

En este caso particular, agradecemos y felicitamos al autor de este libro, Sr. Paúl Lira, Economista y Máster en Administración de Negocios con una vasta experiencia en temas de finanzas, evaluación de proyectos, control de gestión banca, y evaluación de riesgo crediticio. Su facilidad pedagógica contribuyó enormemente a la elaboración de esta guía que consideramos de suma utilidad para empresas de todo tamaño, pero en particular para las MyPEs.

Finalmente, agradecemos a todo el equipo del proyecto USAID/Perú/MYPE COMPETITIVA y a USAID/Perú, a través de Eduardo Albareda por su apoyo a esta iniciativa.

Juan Carlos Mathews

Director Ejecutivo

USAID/Perú/MYPE COMPETITIVA

P RESENTACIÓN

La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MyPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero.

Aunque en sus campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores, *“pasa por caja a recoger el dinero,”* la verdad es que nadie les dará efectivo “así no más.” Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito. También pueden exigirle el aval de un tercero. Debemos señalar que en el campo de las microfinanzas existen créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante.

En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito,” es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo.

A los morosos se le cierran todas las puertas y para los puntuales, llueven ofertas de créditos. Cuando se cierran las puertas por ser morosos, lo que único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. A ello debemos agregar el riesgo de encontrarnos con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de nuestra casa u otros bienes. Nuestra imagen crediticia se cuida también cuando al tener algún incumplimiento en el pago de nuestras deudas acudimos inmediatamente a la entidad financiera y exponemos nuestro problema. Debemos dar muestras de responsabilidad, desde la solicitud del crédito hasta su cancelación total.

Tanto para evitar situaciones problemáticas en el manejo económico de la empresa, como para acceder a los diversos productos financieros que el mercado formal ofrece para los empresarios de la micro y pequeña empresa, este libro presenta valiosa orientación que permite optimizar el proceso de toma de decisiones en dichos ámbitos. ¡Sáquele los mejores dividendos!

Eduardo Lastra D.

INDICE

1. LAS FINANZAS Y LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

1.1 ¿Qué son las Finanzas?	13
1.2 Las tres preguntas que las Finanzas responden	14
1.3 Importancia de la información financiera.....	14
1.4 Necesidades de financiamiento	18
1.5 Formas de satisfacer las necesidades de financiamiento	20

2. EL SISTEMA FINANCIERO

2.1 Definición de mercado	25
2.2 El Sistema Financiero.....	25
2.3 El Mercado Financiero.....	27
a. Organización	27
b. Operación	30
c. Tipos de crédito	31
2.4 Las centrales de riesgo	32

3. PROVEEDORES DE FONDOS PARA LAS MyPE

3.1 El proceso de evaluación del riesgo crediticio	33
3.2 Determinantes del costo de los préstamos	37
3.3 Instrumentos Financieros a disposición de las MyPE.....	40
a. Productos crediticios directos de corto plazo	40
Sobregiro	41
Tarjetas de crédito.....	41
Pagarés para capital de trabajo.....	42
Descuento de letras.....	43
Factoring nacional e internacional.....	44
Pre-embarques/Post-embarques.....	46
b. Productos crediticios indirectos de corto plazo	46
Carta Fianza.....	46
Aval Bancario.....	47
c. Otros productos financieros de corto plazo.....	47
Póliza de Seguro de Crédito a la exportación (SECREX)	47
Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PyME (SEPYMEX)	48
Garantía Internacional de Exportación (GIEX).....	48
Orden de Pago Irrevocable e Internacional de Pago de Exportación (OIEX)	48

d. Productos crediticios de mediano y largo plazo.....	49
Pagarés	49
Arrendamiento Financiero.....	50
Retroarrendamiento Financiero (lease-back).....	52
3.4 Otros proveedores de fondos.....	53
a. Banca de segundo piso.....	53
Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE.	54
b. Fondos contravalor y concursables.....	57
c. Fondos de Inversión Especializados.....	58
APÉNDICE - III A (Garantías)	59
APÉNDICE - III B (Tipos de Tazas de Interes)	61
APÉNDICE - III C (Productos Financieros para las MyPE)	65
4. FINANCIAMIENTO PARA LAS MyPE	
4.1 Etapas del proceso de financiamiento de la MyPE.....	103
a. Determinación de las necesidades de financiamiento	104
b. Búsqueda de información	109
c. Elección del proveedor financiero	111
d. Documentación sustentatoria.....	111
e. El proceso de evaluación del riesgo crediticio	113
f. Aprobación y desembolso	114
g. Pago de Crédito.....	115
APÉNDICE - IV A (Situaciones que descalifican al solicitar un credito).....	117
APÉNDICE - IV B (Los costos de un préstamo: Caso Práctico)	118
APÉNDICE - IV C (Los costos de un préstamo: Caso Práctico)	125
5. DIRECTORIO DE ENTIDADES FINANCIERAS	129
6. GLOSARIO	135

1. LAS FINANZAS Y LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Cuando hablamos de apoyo financiero, automáticamente entendemos que estamos refiriéndonos a solicitar dinero. Por otro lado, al tratar las Finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial.

1.1 ¿Qué son las Finanzas?

Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas.

La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas.

La riqueza de los accionistas depende, entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la empresa genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos.

Es por esto que se dice que las Finanzas tienen que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa. Si bien esta definición es cierta, está incompleta, pues falta agregarle dos factores adicionales: **tiempo** y **riesgo**.

El primer factor, **tiempo**, está siempre presente, ya que las decisiones que tienen que ver con la administración del efectivo de la empresa se hacen pensando en el futuro. Por ejemplo, si contamos con una pequeña fábrica y quisiéramos ampliar su capacidad de producción, debemos tomar hoy la decisión de hacerlo o no; sin embargo, los ingresos, costos y beneficios resultantes aparecerán recién en los próximos años.

Por otro lado, y siguiendo con el mismo ejemplo, si finalmente nos decidimos y tomamos hoy la decisión de comprar la maquinaria para ampliar la producción, será necesario que calculemos **hoy** si esta inversión será rentable. En otras palabras, debemos determinar **hoy** si el beneficio **futuro** será mayor que el costo de dicha ampliación. Para poder determinarlo, es necesario proyectar **hoy** situaciones (o escenarios) que se darán en el **futuro**. No obstante, la posibilidad que no se cumpla lo que estimamos, siempre estará presente. A esto se le conoce como **riesgo** y es algo que existe cuando tomamos decisiones en todos los aspectos de la vida.

Ahora sí, tenemos la definición completa de lo que son las Finanzas:

Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas.

1.2 Las 3 preguntas que las Finanzas responden

Definido el concepto de las Finanzas, es momento de conocer cómo ellas ayudan a generar valor para los accionistas.

Las Finanzas responden a tres preguntas básicas al interior de la empresa: La primera, es *¿en qué invertir?* La segunda, es *¿cómo financiar esa inversión?*

La tercera, *¿cómo pagar las cuentas?*, cubre los aspectos relacionados con el manejo del dinero necesario para que la empresa opere diariamente

Un pequeño ejemplo ayudará a comprender el sentido de las dos primeras preguntas:

Antonio es un empresario textil que acaba de recibir un pedido de 120,000 polos anuales de un nuevo cliente estadounidense. La maquinaria que actualmente tiene su empresa está trabajando casi a su capacidad máxima, por lo que de aceptar el pedido, Antonio tendrá que invertir en máquinas y equipos nuevos.

Ante este problema, lo primero que debe preguntarse Antonio es: ¿Conviene aceptar el pedido, tomando en cuenta todo lo que es necesario invertir? Para contestar esta interrogante, Antonio debe estimar cuánto deberá invertir en la nueva maquinaria para cumplir el pedido de este nuevo cliente, así como todos los ingresos y costos que generará el aceptarlo. Si sus proyecciones le indican que los beneficios de aceptar el pedido son mayores que los costos del mismo¹, entonces Antonio debería efectuar la inversión.

Antonio evaluó cuánto debería invertir en la nueva maquinaria, así como los beneficios y costos que acarrearía el aceptar este nuevo pedido. Su evaluación arrojó un resultado positivo: los beneficios futuros son superiores a la inversión y a los costos adicionales. Por lo tanto, Antonio ha decidido aceptar el contrato. Ahora, Antonio debe tomar la decisión de cómo financiar el monto de inversión que requerirá este proyecto. Él entiende que necesita dinero para adquirir e implementar la nueva línea de producción, además de capital de trabajo para producir los polos pedidos. La pregunta que debe responder ahora es: ¿Cuánto de la inversión debe salir de su propio bolsillo (recursos propios) y cuánto debe provenir de terceros (endeudamiento)? La respuesta siempre debe ser una mezcla de recursos propios y deuda que permita maximizar el valor de las acciones de la empresa.

Por último, Antonio deberá encontrar la mejor forma de equilibrar y sincronizar los ingresos y los pagos (salarios, materias primas, servicios, deudas, etc.) para seguir operando el negocio. No prestar la atención debida a este tema puede costarle a Antonio la quiebra de su negocio.

1.3 Importancia de la información financiera

Así como un médico necesita un termómetro para tomarle la temperatura a un paciente y conocer si tiene fiebre, y a partir de ahí recetarle medicinas o, en su defecto, si ya no tiene fiebre, saber que el tratamiento que le dio a la enfermedad tuvo éxito, Antonio necesita de los *Estados Financieros*, para conocer la salud económico-financiera de la empresa, saber lo que ha hecho bien, corregir acciones adoptadas, o tomar nuevas decisiones, como por ejemplo, el aceptar o no el pedido del importador americano.

¹ Dejemos de lado, por el momento, el tema del costo de oportunidad de los fondos que Antonio destina a la inversión.

Por otro lado, hay otras personas que también están interesadas en conocer los números de la empresa. El mismo cliente estadounidense que quisiera saber cuál es la situación de la empresa, a fin de tomar la decisión de ordenar o no el pedido de los polos. También estará interesada en saber cómo le va a la empresa, la institución financiera a la cual Antonio le pediría apoyo financiero para cumplir con el embarque de los polos. Un proveedor de hilo al cual se puede recurrir a fin que extienda una línea de crédito, igualmente necesitaría conocer la situación de la empresa. Un amigo al cual Antonio le ha echado el ojo como potencial socio de la empresa de todas maneras requeriría enterarse de la salud económico-financiera de la empresa de Antonio.

Queda claro, que es necesario conocer la información financiera de la empresa, pues es utilizada por los “clientes internos”: gerencia y accionistas, y los “clientes externos” proveedores, instituciones financieras y potenciales accionistas².

La información financiera es provista por los Estados Financieros. Estos son reportes estandarizados que bajo principios generalmente³ aceptados son preparados por profesionales especializados, conocidos como contadores y que tienen como fin último dar a conocer en forma integral la situación económico-financiera de la empresa en un momento determinado o a lo largo de un período determinado. Los Estados Financieros son cuatro a saber: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas (también conocido como Estado de Resultados), el Estado de Cambios en la Situación Patrimonial y el Flujo de Efectivo. En lo que sigue nos vamos a enfocar en los dos primeros por ser los más conocidos y utilizados.

Balance General

El Balance General indica lo que una empresa posee y la manera como lo ha financiado en un momento determinado. Este Estado Financiero tiene como propósito describir todo lo que tiene la empresa y que deudas contrajo para financiarlos. Nunca debe olvidar que **LO QUE TIENE LA EMPRESA DEBE SER IGUAL A LO QUE DEBE**.

El Balance es preparado a un momento determinado; así por ejemplo, si usted lee un Balance General al 31.12.2007, significa que le muestra la situación de esa empresa a las 12:00 de la noche del 31.12.2007⁴.

Como se dijo anteriormente un Balance presenta en la parte izquierda de una cuenta T todo lo que tiene la empresa; lo que en la jerga contable se denominan Activos, principiando con los activos más líquidos y dejando para el final los activos que son más difíciles de convertir en efectivo. Asimismo, los clasifica en dos grandes grupos: Activos Corrientes y Activos No Corrientes. Los Activos Corrientes son activos a plazos menores de un año, en tanto que los Activos No Corrientes son activos cuyo plazo de conversión en efectivo es mayor a un año. Por su parte, el lado derecho de la cuenta T representa las deudas que la empresa contrajo para financiar todos los activos. Las deudas pueden ser a terceros o a los accionistas. En el primer caso, se llaman Pasivos y en el segundo Patrimonio. La diferencia entre ambas es que los pasivos tienen que devolverse, mientras que no existe la obligación de pagar el dinero que los accionistas aportaron al negocio.

² No hay que dejar de lado a un cliente externo importantísimo: la SUNAT, la cual requiere conocer los números de la empresa para poder: 1) saber si la empresa cumplió con pagar el IGV requerido y 2) calcular el monto del pago del impuesto a la renta.

³ A los cuales se les conoce como Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

⁴ Es por esto que muchos definen al Balance como la foto de la empresa a un momento determinado.

Al igual que los Activos, los Pasivos también están ordenados; pero en este caso por el plazo de pago, siendo primero los que deben ser pagados de inmediato y en los últimos lugares los que deben ser cancelados en el plazo más largo. También los Pasivos son clasificados en dos grandes categorías: Pasivos Corrientes y Pasivos No Corrientes. Los primeros son deudas que deben ser pagadas en un plazo menor a un año, en tanto que los segundos son obligaciones que deben ser canceladas a plazos mayores a un año.

El ejemplo que se presenta a continuación muestra el Balance General de la empresa de Antonio, expresado en miles de soles. Lo primero que debemos observar es que está presentado al 31.12.20XX, lo que implica que es la situación de TODO lo que tiene la empresa y TODO lo que debe a las 12 de la noche del 31 de diciembre del 20XX. Observe, también, que TODO LO QUE TIENE es igual a TODO LO QUE DEBE.

Balance General al 31.12.20XX (en miles de soles)			
Activo corriente	135.00	Pasivo corriente	88.00
Caja	35.00	CxP (proveedores)	50.00
CxC	80.00	Tributos	5.00
Inventarios	20.00	Rem.por pagar	5.00
		Parte cte. Deuda LP	28.00
Activo no corriente	235.50		
Activos Fijos	235.50	Pasivo no corriente	115.00
		Deuda LP	115.00
		Patrimonio	167.50
		Capital	150.00
		Ut.retenidas	17.50
Total activos	370.50	Total pasivo + pat.	370.50

¿Cuánto tiene la empresa? Tiene propiedades⁵ por S/.370,500 divididas en activos (o propiedades) cuyo plazo de conversión en efectivo es menor a un año por un monto de S/.135,000 (Activos Corrientes) y activos cuyo plazo de conversión es mayor a un año por S/. 235,500 (Activos No Corrientes). Asimismo, la empresa debe la misma cantidad⁶, de los cuales S/. 203,000 son a terceros (Pasivos) y S/. 167,500 a los accionistas (Patrimonio). De los S/. 203,000 que debe a terceros, S/. 88,000 son a un plazo menor de un año (Pasivo Corriente) y S/. 115,000 deben ser pagados a un plazo mayor a un año (Pasivos No Corrientes).

Si quiere un mayor detalle puede ver la composición del Activo y del Pasivo. Así, se puede ver que la empresa de Antonio tiene efectivo por S/. 35,000 (Caja), ha vendido al crédito y todavía no ha cobrado S/. 80,000 (Cuentas por Cobrar) y tiene un stock de materias primas y productos terminados por S/. 20,000⁷ (Inventarios). Por otro lado, la empresa debe a Proveedores S/. 50,000, a la SUNAT S/. 5,000 (Tributos), a sus trabajadores S/. 5,000 (Remuneraciones) y le debe a instituciones financieras S/. 28,000 (Parte corriente Deuda a Largo Plazo⁸). Todas esas deudas deben ser pagadas antes del 31.12.20X1, esto es a menos de un año. También puede verse que del Patrimonio, S/.150,000 es aporte de Antonio y S/. 17,500 son utilidades que la empresa produjo y que todavía no han sido repartidas o reinvertidas en el negocio.

5 Ojo! Cuando hablamos de propiedades lo hacemos en el sentido más amplio posible significando más que terrenos o inmuebles. Así por ejemplo si la empresa tiene efectivo por S/.10,000 esto quiere decir que es PROPIETARIA de S/.10,000 en caja.

6 Esto no le debe sorprender. Acuérdeselo lo que dijimos: LO QUE TIENE LA EMPRESA DEBE SER IGUAL A LO QUE DEBE.

7 Más aún, usted puede saber exactamente cuánto de ese stock que hay en almacenes es materia prima, productos en proceso y productos terminados.

8 La Parte corriente de la Deuda a Largo Plazo representa la porción de la deuda tomada a un plazo mayor a un año que se vence dentro de 360 días a partir de la fecha de elaboración del Balance.

Por último, tome en cuenta que un Balance no tiene como finalidad presentar el resultado de las transacciones de la empresa por mes, trimestre o año específico sino que es una recopilación de todas las operaciones que ha efectuado la empresa desde su origen.

Estado de Ganancias y Pérdidas⁹

El Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados, es el principal instrumento que se utiliza para medir la rentabilidad de una empresa a lo largo de un período. Si el Balance General es como una fotografía, el Estado de Ganancias y Pérdidas es como un vídeo pues registra lo que hizo la empresa entre dos fotografías.

En el ejemplo siguiente se muestra el Estado de Resultados de la empresa de Antonio.

Estado de Pérdidas y Ganancias del 01.01 al 31.12.20XX (en miles de soles)	
Ventas	100.00
Costo de Ventas	60.00
Utilidad Bruta	40.00
Gastos Administrativos	8.00
Gastos de Venta	2.00
Utilidad Operativa	30.00
Gastos Financieros	5.00
Utilidad antes de impuestos	25.00
Impuesto a la renta	7.50
Utilidad Neta	17.50

Observe que este Estado cubre un período determinado de tiempo, en este caso del 01 de enero al 31 de diciembre del 200XX, es decir se registran todos los Ingresos y Gastos que la empresa ha efectuado durante ese año.

Acuérdese que $\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Utilidad o Pérdida}$.

Este estado financiero se presenta de forma escalonada o progresiva, de tal modo que se pueda examinar la utilidad o pérdida resultante después de la deducción de cada tipo de gasto.

Para calcular la Utilidad Bruta de la empresa de Antonio, se comienza registrando todas las ventas y deduciendo el costo en que se incurrió en la elaboración de los productos vendidos, lo que incluye la depreciación de la maquinaria y equipo utilizado en la producción (Costo de ventas). Los S/. 40,000 resultantes representan la Utilidad Bruta. Esto quiere decir que la empresa obtuvo un precio por su productos que representó S/. 40,000 más que lo que le costó producirlos.

⁹ Las ideas principales para el desarrollo de esta sección han sido extraídas del libro *Fundamentos de Administración Financiera* de Stanley Block y Geoffrey Hirt, Ed. McGraw Hill, 2008.

Posteriormente, se restan los Gastos de Administración y Ventas. Entre estos se encuentran el sueldo de Antonio, los gastos de oficina, el pago a los vendedores, cualquier publicidad que se haya hecho para los productos de la empresa, etc. Tal como puede verse, son gastos que no tienen que ver en forma estricta con la parte productiva del negocio, pero si son importantes para mantener el funcionamiento del mismo, por lo que a este tipo de gastos se les denominan Gastos Operativos. Para este caso, ambos conceptos suman S/. 10,000, lo que determina una Utilidad Operativa de S/. 30,000. Se le denomina Utilidad (o Pérdida) Operativa, porque es el resultado total de la operación del negocio, que incluye la parte productiva y la parte administrativa¹⁰.

Una vez obtenida la Utilidad Operativa, la cual en principio es una medida de la eficiencia con la que Antonio está generando ingresos y controlando los gastos, se hace un ajuste respecto a ingresos y egresos no relacionados con la operación del negocio. Así, se pagan los intereses de los préstamos que se tomaron para financiar a la empresa y que ascienden a S/. 5,000 y se llega a una Utilidad Antes de Impuestos de S/. 25,000, los que toma como base la SUNAT para calcular el Impuesto a la Renta el cual es S/. 7,500. Esto le deja a Antonio S/. 17,500 de Utilidad Neta, la misma que puede ser repartida como dividendos o reinvertidos en el negocio.

Hay que tener en cuenta, que el Estado de Ganancias y Pérdidas muestra a Antonio¹¹ cuánto ganó la empresa durante un año, sino que también le indica la rentabilidad que ha obtenido por el dinero que invirtió en el negocio. Este indicador se denomina Retorno sobre Patrimonio (ROE por sus siglas en inglés¹²), resulta de dividir la utilidad obtenida (S/. 17,500) sobre el capital invertido (S/. 150,000), lo que arroja un ROE de 11.67%, eso quiere decir que por cada sol que invirtió Antonio en su negocio gana S/. 0.12.

1.4 Necesidades de financiamiento

Para entender cómo funcionan las Finanzas dentro de una organización, imaginemos a una empresa como dos recipientes interconectados: uno de ellos etiquetado como “**Fuentes**” y el otro como “**Usos**”.

El recipiente *Fuentes* representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar, en tanto que el marcado como *Usos* determina la manera cómo esos recursos son utilizados.

Detengámonos un momento en el segundo recipiente, *Usos*. ¿En qué puede una empresa utilizar los fondos que ha reunido? Ya adelantamos una respuesta: podrá utilizarlos en inversiones en activos (en el caso de Antonio sería para adquirir maquinaria) o para dotar de capital de trabajo a las operaciones del negocio.

¿Qué es una inversión en activos?

Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero.

¹⁰ Es posible que una empresa tenga un alto margen de utilidad bruta; pero una utilidad de operación relativamente baja debido a que se ha incurrido en fuertes gastos para la venta de los productos o la administración del negocio.

¹¹ No sólo a Antonio sino también al que esté interesado en conocer de su negocio.

¹² Return On Equity.

¿Y qué es el *capital de trabajo*?

Aunque es un concepto que muchos creen conocer bien, requiere una explicación. Se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. Imaginemos una empresa que vende al crédito a 90 días y todo lo que compra (materias primas, insumos) lo cancela al contado. Como podemos deducir, hay una diferencia entre el momento en el que a esta empresa le pagan (90 días) y el momento que ella paga por los insumos que compra. Para que esta empresa siga operando puede optar por cualquiera de estas dos alternativas:

- Cobrar la venta (a los 90 días) y luego fabricar un nuevo lote de productos, o
 - Tener efectivo disponible para seguir produciendo hasta que cobre lo que ha vendido.
- Revisemos las ventajas y desventajas de estas dos opciones.
- En la primera, la empresa está obligada a volver a producir una vez que cobre la venta del lote anterior. Queda claro que la empresa sólo podrá operar una vez cada 90 días, pues sólo tiene los recursos provenientes de la cobranza de la venta para financiar la producción futura. Como se puede apreciar, resulta sumamente ineficiente utilizar esta modalidad. ¿Qué empresa que usted conoce opera de esa manera? La respuesta seguramente es: *ninguna*.
 - Ahora revisemos la siguiente opción. En ésta, la empresa sigue produciendo a pesar de que los ingresos de la cobranza no serán recibidos por la empresa hasta dentro de 90 días. Pero... ¿de dónde sale el dinero para pagar a los proveedores cuando la empresa compra insumos y materia prima? Evidentemente, no sale del producto de la venta, puesto que aún no se ha cobrado. El dinero necesario para que la empresa siga operando en forma continua proviene de los fondos que ésta tiene. Esos fondos se denominan **Capital de Trabajo**¹³.

Un ejemplo simple ayudará a entender mejor el concepto.

Volvamos a Antonio, nuestro empresario textil, quien enfrenta la decisión de ampliar la capacidad de producción de su negocio. Si bien el cliente estadounidense recién le pagará a los 90 días, después de que Antonio embarque la mercadería (a un precio acordado de US\$ 1.30 por polo), él tiene que embarcar mensualmente lotes de 10,000 polos. El problema que enfrenta Antonio ahora es encontrar la forma de financiar la producción adicional. Sabe que cada lote producido requiere el pago de US\$ 1,000 en salarios y US\$ 8,000 en materia prima y US\$ 1,000 en pagar servicios (energía eléctrica y agua), lamentablemente sus proveedores le exigen todos los pagos al contado.

Antonio, que tiene algunos conocimientos de Finanzas, preparó la siguiente tabla que resume los ingresos y egresos en efectivo de la producción requerida por el nuevo cliente, proyectados en forma mensual para un año (montos expresados en dólares)¹⁴:

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4-12
Ingresos	0	0	13,000	13,000
Egresos	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000
Saldo	-10,000	-10,000	3,000	3,000
Necesidades de financiamiento	-10,000	-20,000		

13 En realidad, el capital de trabajo no está compuesto solamente de efectivo, sino también comprende las inversiones que la empresa tiene en cuentas por cobrar e inventarios. Es por eso que se le define formalmente como el conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo.

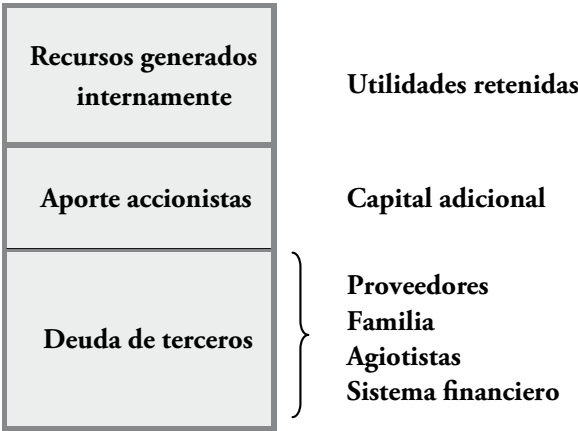
14 En otras palabras, proyectó el Flujo de Caja o Flujo de Efectivo de la producción destinada al cliente estadounidense.

¿Cuál es la conclusión? Que para producir los polos que le pide su nuevo cliente, Antonio debe contar con un capital de trabajo de US\$ 20,000 (suma de los US\$ 10,000 en egresos durante los 2 primeros meses) al inicio del período, con los que cubrirá la producción de los lotes solicitados. Obsérvese que si Antonio quisiera financiar la producción del lote del segundo mes con el pago recibido por el embarque del primer lote (90 días después de realizado dicho embarque), tendría que hacer que su cliente espere 3 meses más luego de efectuado este primer embarque. La consecuencia de tomar esa decisión es fácil de predecir: Antonio perdería el contrato.

1.5 Formas de satisfacer necesidades de financiamiento

Ahora que sabemos que una empresa necesita invertir en activos y capital de trabajo, es momento de regresar al primer recipiente, de los dos en que dividimos a la empresa, y al que denominamos *Fuentes*. Visto de otra manera, ahora revisaremos la manera en que la empresa reunirá los fondos necesarios para financiar la adquisición de activos y dotarse de capital de trabajo.

La figura siguiente muestra en forma esquemática las 3 maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa **genera producto de sus operaciones**, como las utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los **fondos adicionales que se piden a los accionistas**; y la tercera se deriva del **dinero que se puede obtener de terceros**, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.



Investigaciones empíricas muestran que la rentabilidad que exigen los accionistas es siempre mayor que la que los bancos requieren¹⁵ y de ahí el dicho popular: “más vale trabajar con plata ajena que con plata propia”; sin embargo, lo que no le dice es que si trabaja 100% con plata ajena, entonces los acreedores al percibir mayor riesgo elevarán de manera significativa la tasa de interés¹⁶ que cobran, hasta niveles que harán imposible que se puedan generar ingresos para hacer frente a la devolución del préstamo más los correspondientes intereses. En realidad, es mejor trabajar con una mezcla de recursos propios (aporte de los accionistas) y deudas.

15 Esto es así puesto que en caso de quiebra los accionistas deben esperar que primero se pague a los acreedores y luego cobrarán ellos; esta situación hace que los accionistas al percibir mayor riesgo exijan mayor rentabilidad frente a los que cobran primero.
16 La tasa de interés es un concepto con el que cualquier empresario esta familiarizado. Simplemente representa el precio del dinero y está expresada en forma de porcentaje (%). Por ejemplo, si alguien le presta S/.100 a un mes y le cobra un interés del 10% mensual, significa que al cabo de 30 días usted tendrá que devolverle los S/.100 que le prestaron más un adicional de S/.10. Esta suma es el interés que le han cobrado por permitirle utilizar dinero que no es suyo. Si quiere una explicación más detallada puede consultar la sección *Determinantes del costo de los préstamos* en el capítulo III.

Profundicemos un poco más en este punto. Supongamos que a usted no le gusta endeudarse. Entonces dos pensamientos cruzarán por su mente: “Para qué pagar intereses” y “por qué correr el riesgo de enfrentar problemas con los que me prestaron dinero si me atraso en el pago”. Si bien esa línea de pensamiento es válida, con esto está atando las posibilidades de crecimiento de su negocio, solamente a la capacidad que usted o su negocio tengan de generar dinero. ¿Qué pasa si se le presenta una muy buena operación comercial¹⁷ que le exige invertir S/. 10,000 de inmediato y sólo tiene en la caja del negocio y su billetera S/. 3,500? Si usted no quiere endeudarse, la respuesta es clara: Perderá el negocio y con ello la oportunidad de obtener ganancias.

Asimismo, le queremos mostrar un efecto adicional que ocurre cuando se obtiene apoyo financiero. El cuadro siguiente presenta *el Estado de Pérdidas y Ganancias* mensual de dos negocios (A y B) que son idénticos en ventas y costos, la única diferencia es que B tiene una deuda con el Banco X; por la cual paga S/. 1,500 de intereses mensuales.

Estado de Pérdidas y Ganancias	empresa A	empresa B
Ventas	153,400	153,400
Costo de Ventas	-105,415	-105,415
Utilidad Bruta	47,985	47,985
Gastos Administrativos	-7,904	-7,904
Gastos de Venta	-6,504	-6,504
Utilidad Operativa	33,577	33,577
Gastos Financieros	0	-1,500
Utilidad antes de impuestos	33,577	32,077
Impuesto a la renta	-10,073	-9,623
Utilidad Neta	23,504	22,454

¿Qué diferencia salta a la vista de inmediato aparte que la empresa A no registra gastos financieros mientras la empresa B sí lo hace y; por lo tanto, tiene menos utilidades? ¿Qué más observa? Fíjese en el monto de impuesto a la renta que paga B y compárelo con lo que paga A. Hay una diferencia de S/. 450. En realidad, B paga menos impuesto a la renta pues según la legislación tributaria los intereses pagados se pueden registrar como gastos, lo que reduce el monto imponible (en este caso S/. 32,077 frente a S/. 33,577) y por lo tanto, el impuesto a la renta que se le paga a la SUNAT disminuye significando que se tendrá más efectivo¹⁸. En la terminología financiera, los gastos financieros sirven como *escudo fiscal* a la empresa.

¹⁷ Supongamos que se le presenta la posibilidad de exportar t-shirts a Ecuador con un altísimo margen de rentabilidad.

¹⁸ Y como usted ya sabe, si la empresa genera más efectivo entonces hará más ricos a sus accionistas.

Lo que nunca hay que hacer, y eso grábelo en su mente, es trabajar con agiotistas, pues las tasas que le cobran por facilitar apoyo financiero excede largamente cualquier margen de rentabilidad que pueda derivar de la venta que se está financiando.

Si bien no hay estadísticas confiables acerca de este punto, podemos afirmar que una de las principales fuentes de recursos para las empresas peruanas es el sistema financiero, por lo que centraremos nuestro análisis en los fondos que se pueden conseguir por medio de las instituciones financieras.

Cuando una empresa decide obtener financiamiento a través de terceros, es importante tener en cuenta lo que en las Finanzas se conoce como **calce**, que es la forma como se deben hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido.

Para determinar cómo debemos hacer “calzar” ambos elementos, primero debemos tener en cuenta cómo afecta el tiempo a las Finanzas, profundizando un poco lo que vimos algunas páginas antes. Para ello revisaremos la **Temporalidad** y esto implica conocer qué se entiende por corto y largo plazo. **Los plazos menores a un año se consideran como corto plazo**, mientras que **los mayores a un año son considerados como largo plazo**. Lo que nos dice la Temporalidad es lo siguiente:

Las necesidades de largo plazo deben ser financiadas por recursos de largo plazo y, las necesidades menores a un año con recursos de corto plazo¹⁹.

En el primer rubro (largo plazo) se encuentran todas las inversiones en activos, en tanto que en el segundo (corto plazo) se ubican las necesidades de capital de trabajo. Pero volvamos al caso de Antonio para ilustrar cómo funciona esto: imaginemos que Antonio piensa comprar para su proyecto una máquina, cuya vida útil es de 10 años a un costo de US\$ 50,000 y le ofrecen financiarla con un préstamo a 90 días. Esto significa que Antonio, a los 3 meses de adquirir un activo que lo acompañará durante 10 años y que todavía no ha producido al ritmo que él ha previsto, ni ha generado los ingresos que se esperan de ella, tiene que cancelar el préstamo utilizado para adquirirlo. No suena lógico, ¿verdad?

El segundo concepto que es básico tener en cuenta es el **Riesgo cambiario**. Este nos dice que las empresas siempre deben financiarse en la moneda en la que perciben sus ingresos. Así, una empresa cuya producción se destina al mercado local debe endeudarse en soles y aquella que dirige sus productos al mercado externo debe endeudarse en dólares. Por ejemplo, si una empresa exportadora que recibe dólares por sus ventas, se endeuda con un banco en soles y el precio del dólar disminuye en términos del sol (es decir, el tipo de cambio baja), entonces cada vez que pague su deuda tendrá que destinar cada vez más dólares por cada sol que se prestó.

Pero volvamos una vez más al caso de Antonio: los ingresos que percibirá por los polos que produce serán en dólares y debe evaluar en qué moneda debe endeudarse. A Antonio le ofrecen 2 posibilidades: comprar la máquina con un préstamo en soles a una tasa de 10% anual, u optar por un préstamo en dólares a una tasa similar. Antonio eligió el préstamo en soles, y el tipo de cambio cuando recibió el préstamo era S/. 2.80, por lo que el banco le desembolsó S/. 140,000 (US\$ 50,000 x S/. 2.80); cumplido el plazo otorgado (un año) el tipo de cambio se encuentra en S/. 2.50, por lo que Antonio tiene que pagar S/. 154,000 (S/. 140,000 x 1.10), que equivale a US\$

¹⁹ Hay por lo menos dos razones que apoyan esta conclusión. La primera, que la contribución de una inversión en activos a los ingresos de la empresa, tiene un período de maduración más prolongado, por lo que financiarla con recursos de corto plazo implicaría que el pago a la institución financiera que otorgó el crédito, debería empezar antes que el activo fijo empiece a generar los ingresos proyectados. La segunda, tiene que ver con la disponibilidad de apoyo financiero de corto plazo que una empresa pueda obtener cuando tenga que renovar los créditos otorgados para financiar un activo.

61,600. Si analizamos cuánto le costó el préstamo en términos de dólares, obtendremos que el préstamo le costó 23.20% ($\text{US\$ } 61,600 - 50,000 / 50,000$) o, lo que es lo mismo, el equivalente a la venta de 47,384 polos. Si hubiese optado por el préstamo en dólares hubiese pagado US\$ 55,000 que es el equivalente a 42,308 polos, es decir 5,076 menos frente a la alternativa anterior. ¿Se nota la diferencia?

Para que no haya dudas, a continuación presentamos un cuadro que le ayudará a visualizar lo explicado en el párrafo anterior:

	Monto inicial (costo de la máquina)	Devolución del préstamo más 10% de intereses al cabo de un año	Diferencia en dólares con respecto al monto inicial	Diferencia en términos de polos (US\$ 1.30 por cada polo)
Préstamo en soles	S/. 140,000 (US\$ 50,000 a T/C 2.80)	S/. 154,000 (US\$ 61,600 a T/C 2.50)	US\$ 11,600	8,923
Préstamo en dólares	US\$ 50,000	US\$ 55,000	US\$ 5,000	3,846

En pocas palabras, para evitar el riesgo cambiario siga este simple consejo:

**Si sus ingresos son en soles endéudese en soles;
si, sus ventas serán cobradas en dólares contraiga deudas en dólares.**

2. EL SISTEMA FINANCIERO

En el capítulo anterior aprendimos qué son las Finanzas y para qué sirven. Ahora bien, para que una empresa pueda aprovecharlas de manera efectiva, debe ir al entorno donde funcionan y éste es el Sistema Financiero, también conocido como el *mercado de dinero*; pero antes de explicarlo, es preciso definir qué se entiende como mercado.

2.1 Definición de Mercado

Un mercado es un lugar físico o virtual, donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero²⁰.

Un mercado cumple tres funciones claramente definidas:

-Fija precios: Cuando los compradores y vendedores se reúnen, pueden estimar cómo se encuentra la oferta y la demanda del bien o servicio que se está transando, lo que les permitirá fijar los precios según esta simple relación: si el producto abunda entonces éste tendrá un precio menor; por el contrario, si el producto es escaso, éste tendrá un precio mayor.

-Entrega liquidez: En un mercado habrá demandantes y ofertantes del bien o servicio. Esto implica que alguien que ofrece algo se encontrará con alguien que lo necesita y está dispuesto a comprarlo. Por lo tanto, el que quiere vender podrá encontrar dinero por su producto; por ello se afirma que el mercado permite proveer de liquidez.

-Disminuye costos de transacción: ¿Se imagina qué pasaría si no hubiese un lugar físico o virtual donde se diesen encuentro compradores y vendedores? ¿Qué debería hacer un vendedor para encontrar compradores para su producto? Si no existiera un lugar donde encontrarlos, el vendedor tendría que gastar recursos (tiempo y dinero²¹) para ubicar a alguien interesado en comprar lo que ofrece. Un mercado al contar siempre con interesados en comprar o vender, elimina esta necesidad y de paso reduce significativamente los costos derivados de la búsqueda, que son los denominados costos de transacción.

2.2 El Sistema Financiero

Ahora que sabemos qué es un mercado y qué es lo que hace, ya estamos preparados para definir lo que es el mercado de dinero o Sistema Financiero:

El Sistema Financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y empresas²² que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes).

En otras palabras, el Sistema Financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero.

²⁰ En realidad se está acortando la definición de mercado, puesto que en un mercado no sólo se intercambian los bienes y servicios por dinero, sino también se realizan transacciones que involucran intercambio de bienes y servicios por otros bienes y servicios, lo que se denomina "trueque".

²¹ En un caso extremo, el vendedor podría ir de puerta en puerta preguntando quién estaría interesado en su producto.

²² Y, por supuesto, también el Gobierno.

El Sistema Financiero o mercado de dinero está compuesto, a su vez, por dos mercados: el mercado financiero y el mercado de capitales. Lo que realmente diferencia a estos mercados, es la forma como se canalizan los recursos entre los que tienen excedentes (ofertantes) y los que los necesitan (demandantes).

- El **mercado financiero** también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo.
- En el **mercado de capitales** o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez.

Un caso ayudará a entender mejor el concepto:

Gonzalo, un joven profesional, tiene la suerte de gastar menos de lo que gana, por lo que siempre cuenta con fondos excedentes. Todos los meses debe decidir qué hacer con ellos. El dilema que enfrenta es siempre el mismo: ¿los coloca en forma de depósitos de ahorro en alguna institución financiera o se decide por comprar acciones en la Bolsa de Valores de Lima (BVL)?

Si decide hacer lo primero, depositará sus fondos en alguna de las instituciones financieras que conforman el mercado financiero, la que le pagará un interés mensual por el depósito efectuado. Para que la institución que recibió el dinero de Gonzalo pueda pagar el interés que le ofreció, tendrá que obtener fondos de alguna otra parte, y para ello tiene que prestar (en la jerga financiera se dice colocarlo) el dinero de Gonzalo a un tercero, pues sino ¿de dónde obtendría los fondos para pagarle el interés pactado? En otras palabras, ***el banco se convierte en un intermediario, pues recibe los fondos de alguien que no los necesita por el momento y se los presta a alguien que sí los requiere.*** A Gonzalo le paga un interés y al tercero al que le coloca el dinero le cobra otro interés. Ahora bien, el banco es una empresa y debe generar utilidades también. Por ello, el interés que cobra por prestar el dinero de Gonzalo debe ser más alto que el que le paga a Gonzalo, ya que a la institución financiera le debe alcanzar para cubrir lo prometido a Gonzalo y quedarse con un excedente, para cubrir sus gastos operativos y obtener una utilidad por sus servicios de intermediación.

Sin embargo, la pregunta que debemos hacernos es si Gonzalo conoce a quién se le prestó sus fondos; la respuesta es **no**. El banco se encargó de ubicar al que necesitaba fondos y se los prestó. En caso de que el cliente que recibió los fondos no pague, es responsabilidad de la institución financiera seguirle pagando los intereses a Gonzalo y entregarle los fondos depositados cuando éste los requiera.

El anterior ejemplo aplica cuando Gonzalo acude al mercado financiero o de intermediación. Veamos ahora qué pasa cuando Gonzalo decide colocar su dinero en el mercado de capitales. Si Gonzalo decide comprar acciones de la empresa X en la BVL y ésta quiebra, él no podría reclamar nada a nadie, pues la decisión de comprar las acciones de esa empresa en lugar de a otras empresas la tomo él y por lo tanto, debe enfrentar las consecuencias buenas o malas de la decisión que tomó²³.

23 Algunas personas pueden argumentar que a Gonzalo un tercero le recomendó que compre las acciones de la empresa X. Imaginemos por un momento que eso sea cierto. Sin embargo, esto no genera ninguna obligación de parte de Gonzalo de hacer caso al consejo recibido. Reiteramos, la decisión de poner fondos en la empresa X fue de su absoluta responsabilidad.

El cuadro siguiente presenta lo discutido anteriormente en forma esquemática.

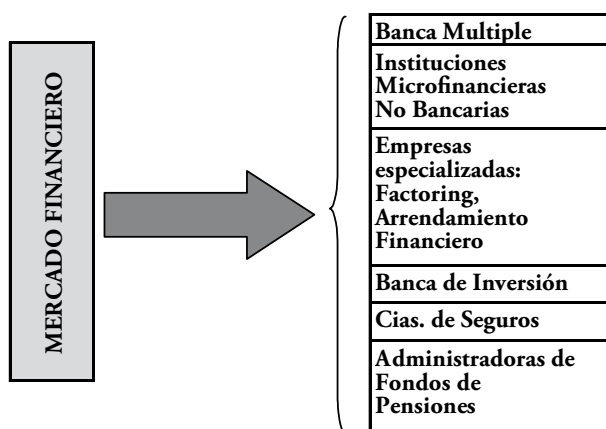
	TIPOS DE MERCADOS	DEFINICION	CARACTERISTICA PRINCIPAL
SISTEMA FINANCIERO	Mercado Financiero	Mercado de intermediación indirecta	Decisión de colocación la toma la institución financiera
	Mercado de Capitales	Mercado de intermediación directa	Decisión de colocación la toma la persona que tiene excedentes de fondos

Debe tenerse en cuenta que casi la totalidad de las necesidades de financiamiento que las MyPE requieren, son cubiertas por las instituciones financieras. Es por ello que a continuación se explicará con mayor detalle el mercado financiero.

2.3 El Mercado Financiero

a. Organización

El Mercado Financiero está compuesto por todas aquellas instituciones que realizan labores de intermediación indirecta, es decir, por bancos, cajas municipales, entre otras. Si bien el listado es largo, el cuadro siguiente resume su composición:



Ahora, explicaremos brevemente qué es lo que realmente hace cada una de estas instituciones:

- **Banca Múltiple:** Se denomina así a todos los bancos que operan en el Perú. ¿Se le viene a la mente algún nombre?, seguro que sí. En el **capítulo V**, le presentamos una relación de todos los bancos que operan a nivel local.

Se le denomina Banca Múltiple porque estas instituciones están autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras que la ley permite. Reciben fondos de empresas y personas²⁴ en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior. Adicionalmente, emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (forwards, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.²⁵

- **Instituciones Microfinancieras No Bancarias (IMFNB):** Dentro de esta categoría se encuentran las Cajas Municipales, las Edpymes²⁶ y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito. Una relación completa de las instituciones de este tipo que operan en el país se presenta en el **capítulo V**.

Al igual que la Banca Múltiple, su principal función es captar ahorros y colocar préstamos. El principal elemento que las diferencia de la Banca Múltiple está en el foco de sus esfuerzos. Mientras que los bancos tienen como clientes a personas y todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), las IMFNB se especializan en prestar apoyo financiero a personas y al segmento MyPE. Sin embargo, no están autorizadas a efectuar todas las operaciones que los bancos sí pueden hacer. Por ejemplo, no pueden abrir cuentas corrientes, cartas de crédito, efectuar operaciones de financiamiento de comercio exterior ni colocar derivados financieros. Asimismo, dentro de esta categoría, las Edpymes no pueden, por el momento, captar ahorros del público, a diferencia de las Cajas Municipales y las Cajas Rurales.

- **Empresas Especializadas:** Dentro de este segmento se ubican instituciones cuyo foco de operación reside en brindar sólo un tipo de producto financiero. Así, hay empresas que se especializan sólo en operaciones de compra de facturas (factoring) o en efectuar operaciones de arrendamiento financiero (leasing). Estas empresas no están autorizadas a captar ahorros. En el **capítulo V** se detallan todas las instituciones de este tipo que operan en el mercado financiero local, cabe destacar que a la fecha²⁷ no existen empresas de factoring que operen en el mercado peruano.
- **Banca de Inversión:** Bajo esta clasificación se agrupan una serie de empresas cuya principal actividad es brindar servicios de emisión de bonos y acciones, asesoría en fusiones y adquisiciones, estructuración de project finance²⁸, fideicomisos, entre otros.²⁹ Por sus servicios cobran comisiones. La gran mayoría de sus clientes son empresas corporativas y en menor medida, empresas medianas.
- **Compañías de Seguros:** Este tipo de empresas se especializan en ofrecer coberturas, a las que se denominan pólizas, contra diversos tipos de riesgos específicos a cambio del pago de una prima. Existen firmas especializadas en seguros para personas y otras en seguros de bienes. La cobertura se activa, como es lógico, sólo cuando el evento contra el cual se aseguró la persona o el bien se presenta. En ese caso, la compañía de seguros le ofrece un pago por el daño que sufrió la persona o el bien asegurado. Dicho pago está pactado de antemano en la póliza contratada,

²⁴ Además del Gobierno.

²⁵ Dentro de estas otras operaciones, figuran por ejemplo, la emisión de cheques de gerencia, las transferencias de fondos al interior del Perú y al extranjero, el pago de servicios, la cobranza por cuenta de terceros (letras, pensiones de colegio, pago de primas de seguro) y un largo etcétera.

²⁶ Edpymes son las siglas de "Entidad para el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa".

²⁷ A mayo de 2008.

²⁸ *Project Finance* es un tipo de operación que consiste en preparar un plan de financiamiento, la evaluación de los riesgos, el diseño de una mezcla de financiamiento y la obtención de los fondos para un proyecto específico. Está orientado principalmente a grandes inversiones.

²⁹ No olvidemos que los bancos también están autorizados a hacer este tipo de operaciones.

la cual considera un pequeño porcentaje (descuento) que es asumido por el contratante (en la jerga de las empresas de seguros a ese descuento se le denomina franquicia³⁰)

Si bien muchos consideran el dinero que se destina a comprar pólizas de seguro como un gasto, en realidad es una inversión, pues permite tener una protección contra eventos inesperados. El dicho “más vale tener un seguro y no necesitarlo, que necesitar un seguro y no tenerlo”, debe haber sido acuñado por una persona que consideraba tener un seguro como un gasto y no como una inversión.

- **Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AFP):** Este grupo de empresas se encargan de administrar los fondos de jubilación de personas (llamados en la jerga de las AFP fondos previsionales). El esquema es sencillo: cada fin de mes a un trabajador dependiente le descuentan (o hace un aporte voluntario si es trabajador independiente) un monto que es transferido a la AFP que éste escogió. Ese dinero entra a su cuenta individual (como si fuera una cuenta en un banco) y es invertido en diversos tipos de instrumentos financieros (depósitos de ahorros, bonos, acciones, etc.). La rentabilidad obtenida a partir de ese manejo de inversiones, será depositada en su cuenta individual, conjuntamente con lo que aportó a lo largo de los años, y el total le será devuelto a ese trabajador en forma mensual desde que éste se jubile.

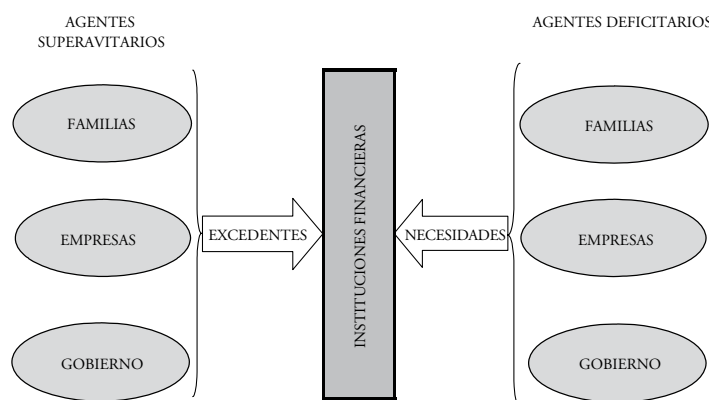
La organización del mercado financiero no estaría completa si no mencionamos a la **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP**, mejor conocida como SBS. Esta institución no es una entidad financiera propiamente dicha, pues no recibe ni presta fondos, sino más bien cumple una función de organismo supervisor y regulador de las operaciones que realizan las instituciones del mercado financiero. ¿Por qué debe realizar estas labores un organismo como la SBS? Porque las personas y empresas depositan fondos en dichas instituciones, alguien debe preservar los intereses de los depositantes, asegurados y afiliados al sistema privado de pensiones. En este caso, la SBS es la institución llamada a cumplir dicho objetivo, en su calidad de institución de derecho público y autónoma constitucionalmente.

Ahora que conocemos cómo se compone el mercado financiero. exploremos cómo opera en la práctica.

30 El pago de la franquicia por parte del asegurado tiene lógica, pues así se evita, por lo menos en teoría, conductas temerarias por parte de la persona asegurada. Por ejemplo, si el bien asegurado es un automóvil, dejarlo estacionado con las llaves puestas en una zona peligrosa sería considerado como conducta temeraria. La franquicia también tiene por finalidad evitar conductas delictivas tales como hacer que alguien robe el auto o dañarlo intencionalmente para luego cobrar el seguro.

b. Operación

El gráfico siguiente esquematiza la forma en que funciona el mercado financiero:



En el lado izquierdo se encuentran los tres agentes económicos que se pueden encontrar en el mercado: las familias, las empresas y el gobierno. Ellos pueden tener dos tipos de necesidades: La primera, y de lejos la más importante, es depositar sus excedentes de liquidez en instituciones del sistema. A este tipo de agentes se les llama **agentes superavitarios**. Pero también pueden requerir la provisión de servicios, que pueden ir desde los más sencillos, como el pago del servicio de agua potable, hasta los más complejos, como la estructuración de una emisión de bonos o acciones.

En el centro del gráfico se encuentran las instituciones financieras que hemos explicado en el apartado anterior. Ellas reciben el dinero que les depositan los agentes superavitarios; para lo cual compiten entre sí ofreciendo sus mejores tasas de interés para depósitos de ahorro o a plazo. Como hemos visto, las instituciones se comprometen a pagar esta tasa de interés a los ahorristas, a la que se denomina **tasa de interés pasiva**. Para lograrlo, el dinero que depositaron los ahorristas no puede estar “ocioso”, por ello estas entidades deben colocarlo (prestarlo). ¿A quiénes les prestarán ese dinero? Obviamente, a quienes lo necesiten y pasen la evaluación crediticia respectiva³¹. Por prestar ese dinero, las entidades cobran una tasa de interés, a la que se denomina **tasa de interés activa**.

Así como las instituciones financieras ofrecen diversas modalidades para ahorrar (cuenta de ahorros, depósitos a plazo, entre muchas otras), también tienen varias modalidades para prestar dinero³². Es necesario que entendamos que, para que una institución de este tipo sobreviva y prospere, la tasa de interés que cobra al prestar debe ser mayor que la tasa que paga por los depósitos que recibe; en otras palabras, la tasa activa debe ser mayor que la tasa pasiva. El diferencial entre estas tasas se denomina “**spread**” (o margen). Por último, es lógico que este tipo de instituciones estén en el centro del gráfico dado que actúan como intermediarios entre los que tienen excedentes (agentes superavitarios) y los que necesitan liquidez, los **agentes deficitarios**.

Por último, en el lado derecho del gráfico se encuentran: personas, empresas, y algunas veces el Gobierno, en su papel de agentes deficitarios. ¿Para qué necesitan dinero las personas y empresas? Podemos resumir las respuestas en dos grandes tipos de necesidades: financiar necesidades puntuales de liquidez o financiar proyectos de inversión³³ para lo cual acuden a las instituciones financieras en búsqueda de financiamiento.

31 No olvidemos el término intermediación indirecta. Como depositantes no sabemos a quién le prestó nuestro dinero el banco.

32 En el próximo capítulo se expondrán de manera detallada los diversos productos que se ofrecen a las MyPE y la manera en que evalúan a las personas o instituciones que solicitan fondos.

33 Por supuesto que una persona, aun la que no desarrolla actividades empresariales, puede realizar proyectos, tales como la compra o refacción de una vivienda.

c. Tipos de Crédito

El apoyo financiero directo o indirecto³⁴ que las instituciones financieras pueden entregar a las personas naturales o empresas está normado por la SBS y se clasifica de la manera siguiente:

-Créditos comerciales: Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

-Créditos a la micro empresa (MES): Bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las características siguientes:

- Montos en activos, sin considerar inmuebles, menores o iguales a US\$ 20,000 o su equivalente en moneda nacional.
- Deudas en todo el sistema financiero no mayores a US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional.

-Créditos de consumo: Representan apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino, siendo estos “crédito de libre disponibilidad”, “crédito automotriz” y “tarjetas de crédito”.

-Créditos hipotecarios para viviendas: Créditos destinados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias.

El cuadro siguiente ayuda a resumir lo desarrollado en este apartado:

Tipo de créditos	Comerciales	MES	Consumo	Hipotecario
Actividad	Productiva		No productiva	
Créditos directos o indirectos	Directos e indirectos	Directos e indirectos	Directos	Directos
Personas	Naturales y Jurídicas	Naturales y Jurídicas	Naturales	Naturales
Finalidad	Producción, comercio y servicios	Producción, comercio y servicios	Pago de bienes y servicios no relacionados a la actividad empresarial	Construcción y modificación de viviendas

Fuente: EL ABC DEL CREDITO, presentación de Karen Gamarra Moreno

³⁴ Denominase Directo a todo crédito que representa salida de efectivo para la institución financiera, por el contrario, Indirecto es un tipo de apoyo financiero que no contempla el desembolso de efectivo al solicitante.

2.4 Las centrales de riesgo

Si bien estrictamente no forman parte del mercado financiero, debemos detenernos a revisar el papel de las centrales de riesgo.

Partamos por la definición. Una central de riesgo, es una gigantesca base de datos de acceso público a través de Internet, que reúne y presenta en forma amigable (en la jerga especializada, a través de pantallazos) toda la información pertinente de personas naturales o empresas, que servirá a cualquier interesado a determinar su historial de cumplimiento con respecto a las obligaciones contraídas. Por ejemplo, figurarán los pagares o letras de cambio impagas y/o protestadas, la posición ante el sistema financiero, su situación tributaria, e inclusive, en el caso de una persona natural, las deudas que mantienen con clubes sociales y empresas de cable y telefonía celular.

El contar con este tipo de información permite, a cualquiera que la utilice, conocer de inmediato qué tan buen pagador en el pasado³⁵ ha sido la empresa o persona de la cual está buscando información y a partir de ahí, usando técnicas de análisis crediticio, tomar la decisión de prestarle o no apoyo financiero.

Obviamente acceder a este tipo de información tiene un costo; pero se sorprenderá de lo barato que puede resultar y por último, no olvide que ese gasto le ayudará a evitar decisiones desastrosas en materia de crédito.

Pero así como usted puede utilizar las centrales de riesgo, también las instituciones financieras lo hacen y con el mismo fin por el cual usted lo realiza. Es decir, “bucearán” en su historial crediticio para ver qué tan buen pagador ha sido en el pasado, y buena parte de la decisión de prestarle o no se basará en la información que encuentren allí. Cualquier empresa o persona que figure en la central de riesgo como mal pagador, automáticamente verá reducidas al mínimo sus posibilidades de acceder al apoyo financiero.

A nivel local, las empresas más conocidas que brindan este servicio son Certicom (www.certicom.com.pe) y Equifax (www.infocorp.com.pe).

35 Hay un viejo dicho que ha probado su validez innumerables veces: “Para predecir el futuro hay que conocer el pasado”.

3. PROVEEDORES DE FONDOS PARA LAS MyPE

En el capítulo anterior desarrollamos a profundidad el Sistema Financiero, pues ahí se concentran la mayor parte de entidades a las que pueden recurrir las MyPE para solicitar apoyo financiero. Ahora, conoceremos la manera cómo estas toman la decisión de otorgar el préstamo solicitado, la forma cómo calculan, cuánto cobrarán y qué productos financieros se encuentran a disposición de empresas y personas naturales para satisfacer sus necesidades de financiamiento.

3.1 El proceso de evaluación del riesgo crediticio

Las instituciones financieras mantienen una organización especial para manejar las operaciones crediticias que les son presentadas por empresas o personas que requieren de apoyo financiero.



Dicha manera de organizarse respeta el principio de la separación de funciones entre la División de Negocios³⁶ y la División de Riesgos. Tal como puede observarse en el gráfico adjunto, ambas tienen la misma jerarquía funcional y reportan a la Gerencia General de la entidad.

La División de Negocios se encarga de manejar la relación con el cliente, la que incluye la promoción de los productos financieros y la captación de las empresas y personas interesadas en buscar financiamiento. Los funcionarios encargados de esta labor son denominados *funcionarios de créditos*³⁷. Es bueno saber que de ellos no depende el otorgamiento del apoyo financiero solicitado. Esta labor recae en la División de Riesgos a través de sus analistas, los cuales son llamados *analistas de riesgos*. Sin embargo, contar con el apoyo del sectorista de su cuenta, es de vital importancia para llevar adelante con éxito la solicitud presentada a la entidad financiera.

Si bien a primera vista puede parecer un poco extraño que alguien que no conoce la empresa (el analista de riesgos) tenga la responsabilidad de decidir la entrega del préstamo, ya no lo es, si entendemos que lo que se busca con este tipo de organización, es que el sectorista no sea “juez y parte” en la decisión que debe ser objetiva. Para ponerlo en términos de una empresa no financiera, lo que se quiere evitar es que el vendedor decida sobre la conveniencia de entregar o no el crédito solicitado y que más bien esta decisión la tome el departamento de créditos y cobranzas de la organización. Sin embargo, es también cierto que en algunas entidades financieras la evaluación del cliente la realiza el funcionario de créditos; pero bajo parámetros definidos y la estrecha supervisión de la División de Riesgos³⁸.

³⁶ También conocidas como División Comercial o División de Créditos en algunas instituciones financieras.

³⁷ O sectoristas o analistas de créditos.

³⁸ Esto es especialmente cierto en las IMFNB (Cajas Municipales, Edpymes y Cajas Rurales) así como en las divisiones de las otras entidades financieras que se dedican a prestar apoyo financiero al segmento MyPE.

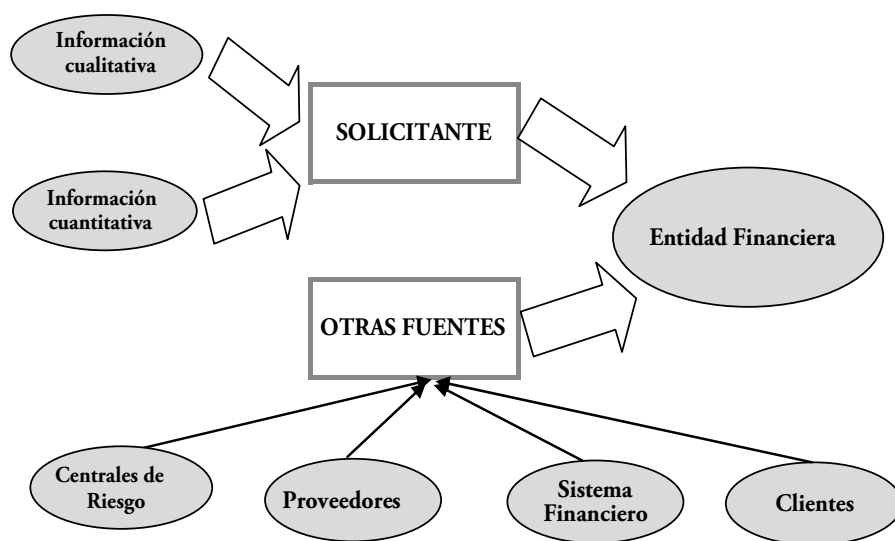
Conocida la manera como se organizan las instituciones financieras para otorgar apoyo financiero a sus clientes; es momento de entender como evalúan las solicitudes de crédito que les son presentadas. La evaluación del riesgo crediticio es quizás una de las más importantes acciones que realizan las instituciones financieras dentro de su quehacer diario. La evaluación del riesgo crediticio es el proceso de análisis que busca determinar si el préstamo evaluado será un buen crédito, lo que implica encontrar una respuesta a estas dos preguntas: ¿Pagará? y ¿Pagará a tiempo?³⁹

En lo que sigue explicaremos cómo aborda la institución financiera esta delicada cuestión.

Sin embargo, antes de proceder a responder estas preguntas, lo cual se hace elaborando un reporte denominado *Propuesta de Crédito*⁴⁰, el primer paso es acopiar toda la información posible acerca del solicitante. Si se piensa bien, este paso previo tiene bastante lógica y no es más de lo que cualquier empresa haría antes de evaluar la conveniencia de otorgar o no apoyo financiero a su cliente.

¿Usted daría crédito a un perfecto desconocido?, por supuesto que no. Más bien trataría de reunir toda la información posible, pues se da cuenta que mientras más conozca a su cliente menos riesgo existirá que el crédito otorgado no sea pagado. Sabemos intuitivamente que contar con mayor información reduce el riesgo; por lo que trataremos por todos los medios posibles de obtener la mayor información disponible, antes de decidir si vale o no la pena aprobar el crédito solicitado por el cliente (en la jerga de las instituciones financieras si este es un buen riesgo crediticio)⁴¹

En el gráfico adjunto, se presenta el detalle de cómo la entidad financiera reúne la información relevante para la evaluación del riesgo crediticio del solicitante.



39 Supongamos que su empresa vende mercaderías por S/.10,000 a un cliente con un crédito a 90 días. Llegado el plazo, este no le cancela la deuda. Ante su insistencia se la paga 30 días después. Si usted considera que hizo un buen negocio pues le cobró hasta la mora, entonces se equivoca totalmente. Regresemos al día 90, al no recibir los S/.10,000 que necesitaba para cancelar, a su vez, una deuda con un proveedor; usted tuvo que recurrir a un tercero para que le habilite esa suma que, como es obvio, le generó cargos por los intereses que le cobraron. La moraleja de este caso es que no sólo se debe buscar que le paguen sino que, por los costos que acarrea el no pago, usted debe buscar siempre que respeten el plazo otorgado.

40 O también Reporte de Crédito.

41 Si lo queremos expresar en difícil, lo que cualquier persona u organización empresarial está haciendo cuando reúne información es "reducir la asimetría de información".

Tal como se puede ver existen dos grandes fuentes donde conseguir la información. La primera y de lejos la más importante, es el cliente mismo, de quien se obtendrá información de dos tipos: cualitativa y cuantitativa. La primera se refiere básicamente a:

-Información de tipo general y legal: ¿Quiénes son sus accionistas? ¿Quiénes la operan? ¿Tiene inscripción en los Registros Públicos? ¿Quiénes son sus representantes?, ¿Tiene RUC? ¿En qué régimen tributario está?

-Operacional: ¿En que sector está? ¿Cuánto vende? ¿Quiénes le compran?, ¿Quiénes le venden?

-Patrimonial: ¿Qué activos utilizan para el negocio? ¿Qué activos adicionales tienen la empresa o los accionistas que no están comprometidos en el negocio?

-Crediticia: ¿Qué instituciones financieras le prestan apoyo y por cuánto? ¿Qué proveedores le entregan crédito y en qué condiciones?

Todo lo anterior estará, probablemente, requerido en el formato que la entidad financiera hará completar cuando se presente la solicitud y cuyo contenido mínimo está normado por la SBS. Adicionalmente, habrá que adjuntar las copias de los testimonios de constitución de la empresa, el RUC, los DNI de los representantes, los poderes de estos debidamente inscritos en Registros Públicos, así como una declaración jurada patrimonial. En cuanto a la información de tipo cuantitativo, se solicitan los *Estados Financieros* (Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias)⁴², *Flujo de Caja* y los comprobantes de pago del IGV e impuesto a la renta.

Que el cliente sea la principal fuente de información tiene sus ventajas y desventajas. Una ventaja es que la entidad financiera le preguntará lo que realmente le interesa conocer; pero, la desventaja es que el solicitante contestará lo que él quiera que se sepa y esconderá cualquier otro tipo de información que crea lo pueda perjudicar. Sin embargo, esto no invalida la importancia del cliente como fuente de información, pues la institución financiera cruza los datos obtenidos con las otras fuentes que tiene a su disposición.

¿A qué nos referimos cuando mencionamos “Otras Fuentes”? A las fuentes de información diferentes al cliente y son, en orden de importancia: Centrales de Riesgo, Proveedores, Sistema financiero y Clientes. El uso que haga la institución financiera de estas fuentes será selectivo y dependerá en mucho del monto del crédito⁴³, así, de todas maneras recurrirá a las Centrales de Riesgo⁴⁴, para recabar información acerca del cumplimiento de pago que ha tenido el solicitante con otras obligaciones contraídas en el pasado. Por ejemplo, se puede determinar que este cliente no tiene cuentas cerradas, no registra tarjetas de crédito anuladas, no le han protestado letras aceptadas⁴⁵, no registra deudas provenientes de préstamos de consumo, no tiene documentos morosos, no debe impuestos a la SUNAT, no protestó ninguna de las letras que giro⁴⁶ y mantiene deudas por “X” soles en el sistema financiero peruano.

Si se considera que esta información no es suficiente, se procederá a preguntar vía telefónica, a los proveedores y acreedores financieros del solicitante acerca del cumplimiento con las obligaciones contraídas con ellos y, por último, aunque no es muy común, se podrá recurrir a los clientes del solicitante para preguntarles acerca de su seriedad como proveedor⁴⁷.

42 Si usted no tiene estados financieros que presentar, no se preocupe, los funcionarios de créditos de la institución pueden preparar el de su negocio, siguiendo técnicas de eficacia ya probada en el segmento MyPE.

43 Acuérdesse de la ecuación: A MAYOR INFORMACION MENOR RIESGO; entonces, mientras más importante sea la solicitud de apoyo financiero, más información querrá tener la entidad financiera a fin de minimizar el riesgo crediticio de la operación.

44 Al respecto puede revisar nuevamente el Capítulo 2, sección 2.4.

45 Es decir ha pagado todas las ventas a crédito por las cuales aceptó letras de cambio.

46 Esto es que las personas y negocios a los cuales les vendió al crédito cumplieron con pagar sus obligaciones dentro de los plazos acordados

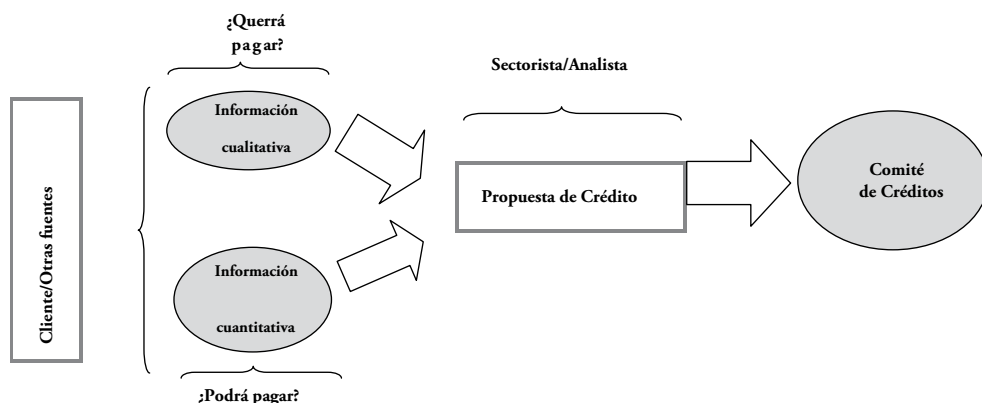
47 Si se pregunta cómo la institución financiera conoce las razones sociales, nombres de los representantes y sus teléfonos, no olvide que usted mismo se los proporcionó, muy probablemente, en el formato que se le hizo completar cuando presentó la solicitud.

Otro elemento importante en el acopio de información necesaria para evaluar la solicitud presentada, es la visita que se realizará a las instalaciones de la empresa o al local comercial donde funciona el negocio. La visita cumple con dos propósitos, ambos igualmente importantes: el primero, es levantar cualquier duda o solicitar aclaración acerca de la información cualitativa o cuantitativa entregada y el segundo, tiene que ver con la inspección in-situ de los activos y actividades de la empresa.

Regresemos a una cuestión que tocamos al principio de este apartado. ¿Quién al interior de la empresa financiera es el responsable de evaluar el riesgo crediticio del solicitante? En realidad, pueden haber dos posibilidades: En la primera, el responsable de evaluar al cliente es el analista de riesgo, en tanto que en la segunda, es el sectorista el encargado de realizar esa función. Al margen de quién lo haga, al final depende de la organización y procesos adoptados por la entidad financiera. Sin embargo, de ser el sectorista quien la realice, la evaluación será ejecutada bajo los parámetros y estrecha supervisión de la División de Riesgos.

Una vez recabada la información necesaria se realiza el análisis crediticio correspondiente. Recordemos que lo que quiere la entidad financiera es responder dos preguntas: 1) ¿Querrá pagar? y 2) ¿Podrá pagar?

En el gráfico siguiente se puede ver esquemáticamente, el proceso que siguen las instituciones financieras cuando evalúan las solicitudes de apoyo financiero presentadas por sus clientes:



Para contestar a la primera pregunta, el evaluador, sea el sectorista o el analista de riesgo, se basará en el historial crediticio tanto de la empresa solicitante como de los accionistas, la experiencia de la plana directiva, los años que tienen en el negocio y el sector donde se desenvuelven las actividades del solicitante del crédito. En otras palabras, utilizará de manera significativa la información cualitativa reunida. De importancia fundamental en este análisis, es la solvencia moral y el cumplimiento de pago en las obligaciones contraídas en el pasado (el “carácter” en la jerga de los banqueros)⁴⁸.

La respuesta a la segunda pregunta, se basa en el análisis de la información cuantitativa presentada por el solicitante. El estudio de los estados financieros (Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias) y el Flujo de Caja toman importancia fundamental, dado que el pago del préstamo solicitado sólo será posible si las actividades de la empresa o persona generan el efectivo suficiente, para luego de cubrir todos sus costos alcance para cancelar sus deudas. No hay que dejar de lado, que también se tomará en cuenta los comprobantes del pago de impuestos, básicamente el IGV y el impuesto a la renta, para validar el reporte de las ventas que figuran en los estados financieros.

⁴⁸ Si tiene deudas vencidas o en cobranza judicial con otras instituciones financieras o tiene protestos de letras y pagarés no aclarados en las Centrales de Riesgo, mejor olvídense de su solicitud de crédito; nunca le concederán el apoyo crediticio requerido.

El resultado del análisis realizado, como ya se dijo, se plasma en un formato que se denomina “Propuesta de Crédito”. Este reporte es preparado por el responsable de la evaluación crediticia y contiene su recomendación de la conveniencia o no de otorgar el préstamo solicitado.

Este reporte y la recomendación ahí contenida son elevados a una instancia dentro de la entidad financiera, denominada “Comité de Créditos”, que funciona a diferentes niveles de acuerdo al monto de la operación⁴⁹ y que reúne a representantes de diversas áreas de la empresa, que toman la decisión final respecto de la conveniencia de otorgar el apoyo financiero solicitado. Hay un tema adicional que mencionar: la “autonomía”, que es la facultad que las instituciones financieras otorgan a algunos de sus funcionarios para que, bajo su responsabilidad, puedan aprobar créditos sin que estos tengan que ser presentados ante el Comité de Créditos. Así, si el monto de la solicitud es relativamente pequeño, probablemente sea otorgado por un funcionario que tenga la facultad de aprobarlo.

En el caso de aprobarse el crédito, la institución financiera podrá solicitarle garantías⁵⁰. En el **apéndice III-A** se presenta un resumen de los tipos de garantías, que pueden ser otorgadas por la empresa a la entidad acreedora.

Ahora que ya conoce como las instituciones financieras lo evaluarán, en lo que sigue explicaremos los determinantes, que estas instituciones toman en cuenta para calcular el costo de sus préstamos.

3.2 Determinantes del costo de los préstamos

Al costo del dinero prestado se le denomina *tasa de interés*. Esta es un porcentaje que hay que agregar al dinero facilitado por el acreedor al momento de devolver el préstamo.

Por ejemplo, si nuestro ya conocido Antonio se presta S/. 1,000 de la entidad financiera X, y se compromete a devolverlo en 12 meses a un interés anual de 10%, entonces él tendrá que pagar en total S/. 1,100, cantidad que está compuesta de S/. 1,000 -que es el préstamo que tiene que devolver- más S/.100 que es la cantidad que representa el 10% de interés que le cobra X y que se calcula así: $S/. 1,000 \times 10\% = S/. 100.00$ ⁵¹.

¿Pero de dónde sale el 10% que le cobra X a Antonio? Esa es la pregunta que contestaremos. Pero antes debemos tener claro el marco legal que posibilita a las entidades financieras el cobrar intereses.

La Ley de Bancos (Ley 26702) en su artículo 9° señala, que las empresas del sistema financiero pueden determinar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos, para sus operaciones activas (préstamos) y pasivas (depósitos) y servicios. Esta disposición se complementa con las circulares BCRP⁵² N° 027 y 028-2001 EF/90 que norman que la tasa de interés es determinada por la libre competencia en el mercado financiero y es expresada en términos efectivos anuales⁵³ por todo concepto.

Sabiendo que es la libre competencia entre instituciones financieras la que, finalmente, fija el nivel de tasas de interés que se cobra a las empresas y personas que solicitan apoyo financiero; pasemos a estudiar cuáles son los factores que las entidades financieras toman en cuenta a la hora de determinar la tasa de interés.

49 Desde el más simple que puede estar conformado por los pares del evaluador hasta el que está presidido por el Gerente General de la entidad financiera.

50 Los banqueros viejos tienen un dicho: “las garantías hacen a un crédito bueno, mejor; pero no hacen bueno a un crédito malo”.

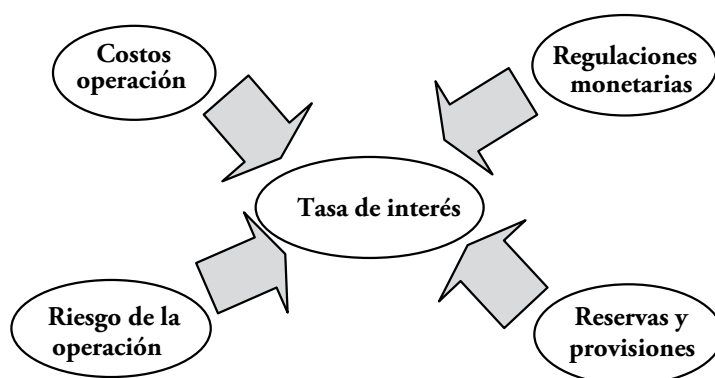
51 No se preocupe. En el **apéndice IV-B** le enseñaremos como calcular lo que se le paga a una institución financiera por sus préstamos.

52 BCRP son las siglas que identifican al Banco Central de Reserva del Perú.

53 El significado de Tasa Efectiva Anual (TEA) se lo explicaremos en el **apéndice III-B**.

Diremos algo que es evidente para cualquier persona o empresa que opera un negocio: se debe cobrar un precio por un producto que este permita cubrir los costos y ganar un margen aceptable de rentabilidad. Pues bien, una entidad financiera es una empresa como cualquier otra, la única diferencia es que el producto que vende es dinero, y cobrará un precio (**interés**) por sus productos (**préstamos**) que le permita cubrir sus costos y ganar un margen de rentabilidad adecuado.

El gráfico adjunto permite ver de manera esquemática los factores que afectan el precio del dinero (la tasa de interés) en una institución del sistema financiero. Revisemos una por una, definiéndolas e investigando su impacto en la tasa de interés.



Los **Costos Operativos**. Estos pueden separarse en dos componentes: los costos propios de la operación que se está evaluando y los del resto de la institución. El primero, se refiere a lo que le significa en recursos (horas/hombre, materiales, servicios) a la entidad financiera la evaluación de la operación crediticia. Este costo es similar para una operación crediticia importante como para otra de menor monto; por eso, el impacto en la tasa de interés será mayor mientras más pequeño sea el monto solicitado. El segundo componente, representa los costos generales de operar la totalidad de la entidad financiera, siendo uno de los más importantes la tasa de interés que se paga a los depositantes⁵⁴. **En conclusión, mientras más significativos sean los costos operativos de la institución (del tipo que sean) más alta será la tasa de interés.**

El siguiente componente son las **Regulaciones Monetarias**, las cuales son disposiciones emanadas por el Gobierno, que afectan de manera directa o indirecta el costo del dinero. Un ejemplo de este tipo de disposiciones es el *Encaje*, que es el porcentaje de los depósitos recibidos por una institución financiera que deben ser inmovilizados en las bóvedas del banco o del BCRP. Mientras más alto sea este *encaje*, menos dinero tendrá la entidad financiera para prestar⁵⁵ y como usted ya sabe, cuando existe escasez de algo, el precio de ese algo se incrementa. En este caso lo que escasea es dinero y, por lo tanto, el precio del dinero, más conocido como la tasa de interés, se incrementará. **Resumiendo, cualquier regulación emanada del Gobierno, que pueda afectar la cantidad de dinero en la economía tendrá efectos en su precio.**

⁵⁴ Revise nuevamente el Capítulo 1. ¿Se acuerda que a las entidades que operan en el mercado financiero se las conocen como Intermediarios Financieros? Estas empresas reciben fondos de agentes superavitarios y lo prestan a empresas y personas que los necesitan (agentes deficitarios). En ese sentido es que actúan como intermediarios, pagando una tasa de interés pasiva por los depósitos y cobrando una tasa de interés activa por los préstamos, la que lógicamente tiene que ser mayor, pues la diferencia entre tasas (a la cual se le denomina *spread*) debe ser suficiente para cubrir los costos operativos de la entidad y obtener una rentabilidad adecuada para satisfacer a sus accionistas.

⁵⁵ Un ejemplo simple, lo ayudará entender mejor este concepto. Imagine una situación donde no hay encaje, entonces si un banco recibe S/.1,000 de un ahorrista; el 100% de ese dinero estará en disposición de prestarlo al que lo necesite. Ahora, por la razón que sea, el gobierno dispone un encaje del 10%, eso significa que por cada S/.1,000 que recibe, el banco debe mantener inmovilizado en su bóveda (o en la del BCR) S/.100 por lo que ahora cuenta con sólo S/.900 para prestar.

Las **Reservas y Provisiones**, tienen que ver directamente con las operaciones crediticias de la entidad. Por impecable que sea el análisis crediticio que se tenga, siempre habrá un porcentaje de préstamos que tendrán problemas en el pago (o inclusive no pagarán)⁵⁶, para ese tipo de créditos la SBS ha determinado que la institución financiera haga provisiones, es decir, que de las utilidades que obtenga separe un monto determinado para cubrir posibles pérdidas, derivadas de la difícil recuperación de esas operaciones crediticias.

Así se pueden observar dos clases de efectos, el primero, referido al porcentaje de créditos con problemas de pago que tenga la entidad financiera; mientras más alto sea este, el monto de provisiones que estará en obligación de efectuar también crecerá, lo que tendrá efectos en la rentabilidad de la entidad⁵⁷, por lo que para que esta no se afecte y los accionistas no se vean perjudicados, el banco tendrá que aumentar el precio del artículo que vende, esto es tendrá que aumentar la tasa de interés cobrada a los clientes que le soliciten apoyo financiero.

El segundo efecto, tiene que ver con las disposiciones que sobre el porcentaje de provisiones dicte la SBS, así, si esta considera apropiado elevarlo, pasando de 10% a 15% por ejemplo, la entidad financiera tendrá que aumentar el monto de provisiones con los efectos ya establecidos en la utilidad. **En conclusión, podemos decir que las provisiones afectarán el precio del dinero, por su efecto sobre las utilidades de las empresas financieras.**

Por último, debemos estudiar el efecto que tiene el **riesgo de la operación** en el costo de su financiamiento. Existe un axioma en el mundo bancario: **A mayor riesgo, mayor rentabilidad**; entonces, si la institución financiera considera que el riesgo de la operación presentada es alta, incrementará en consecuencia la tasa de interés fijada para el préstamo. Recuerde, que para el banco la tasa de interés que le cobre al cliente tiene que ser suficiente para: cubrir todos sus costos (incluyendo la tasa de interés que le paga al ahorrista), obtener una rentabilidad adecuada al riesgo de la operación y satisfacer las expectativas de ganancias de sus accionistas. **Concluyendo, el precio del dinero es afectado en forma directa por el riesgo de la operación, esto es: a mayor riesgo, mayor tasa de interés por el préstamo.**

Después de toda esta explicación, le debe quedar claro que hay dos razones que sustentan las altas tasas de interés que el sistema financiero cobra al segmento MyPE:

Uno. Los costos operativos de evaluar y administrar una cartera de este tipo de clientes son altos, lo que incluye la tasa de interés que esa entidad le debe pagar a los que quieran depositar su dinero ahí⁵⁸.

Dos. Los créditos otorgados al segmento MyPE son considerados de mayor riesgo por las instituciones financieras⁵⁹.

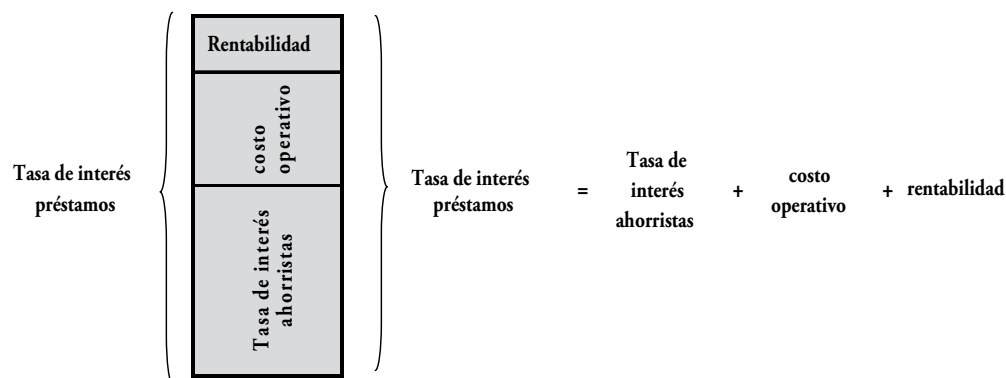
56 Le debe quedar claro que pretender otorgar créditos sin que tenga un porcentaje de impagos es como tratar de pelear una guerra sin tener muertos. Es imposible. Lo que debe cuidar, más bien, es que el monto de las deudas que presentan problemas (o el número de muertos; si está peleando una guerra) esté dentro de un rango aceptable para usted.

57 Las provisiones son gastos contables que se registran en el Estado de Pérdidas y Ganancias, afectando la utilidad y por tanto, la rentabilidad del negocio.

58 Suponga que usted como depositante tiene dos opciones: depositar su dinero en la institución A, cuyos préstamos son otorgados a empresas medianas y grandes y la otra, es ponerlo en la institución B, que se dedica mayormente a prestar dinero a micro y pequeñas empresas. ¿Cuál de estas dos instituciones cree que le ofrecerá una mayor tasa de interés para su depósito? O, visto de otro modo, ¿A cuál de las dos usted le exigiría mayor tasa de interés? Con lo tratado en este apartado, la respuesta debe ser fácil de decir, la mayor tasa de interés a los depositantes debería ser pagada por la institución B.

59 ¿Usted a quién le cobraría menos, a Alicorp o al taller de mecánica "Los maestros del volante"?

Complementamos la explicación de la determinación del costo del dinero con este gráfico:



Lo mire por donde lo mire, lo que le cobran a usted por los préstamos que recibe es la suma de 3 componentes: Uno, la tasa de interés que la entidad financiera le paga a sus ahorristas (con la cual obtiene el dinero que le entregara). Dos, los costos operativos de la institución. Tres, la rentabilidad que debe entregar a sus accionistas. En el **apéndice III-B** encontrará una explicación de los diversos tipos de tasa de interés.

Pero si usted cree que la tasa de interés es lo único que cobran las instituciones financieras cuando otorgan préstamos, está equivocado. ¿Ha escuchado la palabra *Comisiones*? Estas son cobros que se hacen tanto a los *depósitos* como a las *colocaciones* y pueden tomar la forma de cargos en cuenta corriente o en las cuentas de ahorro, así como cobros que se hacen efectivos cuando se desembolsa un crédito o se paga una cuota. La existencia de las comisiones se justifica, al decir de las instituciones financieras, por la necesidad que tienen de cubrir sus costos operativos. Sin embargo, el efecto final desde el punto de vista del tomador del crédito es un incremento en el costo total del financiamiento⁶⁰.

El siguiente apartado estará centrado en explicar, cómo operan los productos financieros que ofrecen las instituciones financieras a empresas y personas naturales cuando estos solicitan apoyo financiero.

3.3 Instrumentos Financieros a disposición de las MyPE

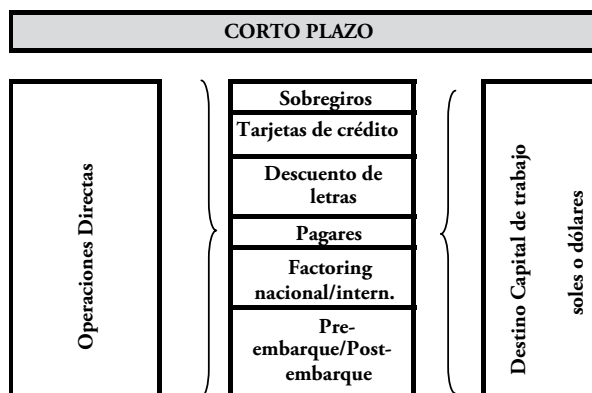
Las operaciones crediticias pueden clasificarse en corto y largo plazo. Por convención, hemos denominado corto plazo a aquellas operaciones cuyo plazo de pago sean menores a un año, en tanto que operaciones cuyos plazos de pago sean mayores a un año caerán bajo la categoría de largo plazo. Asimismo, mencionamos que por el principio de Temporalidad, las solicitudes de apoyo financiero para capital de trabajo serán básicamente operaciones de corto plazo y las destinadas a financiar compras de activos pertenecerán al largo plazo.

a. Productos crediticios directos de corto plazo

En el gráfico se observan las operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera⁶¹. El término Directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

⁶⁰ Vamos a tocar nuevamente este tema en el capítulo IV y en los **apéndices IV-B y IV-C**.

⁶¹ Acuérdesse que si sus ingresos son en soles pida soles; y si recibe dólares entonces pida dólares.



Antes de empezar a desarrollar los diversos productos existentes en esta categoría, explicaremos el concepto de *financiamiento puntual* y *línea de crédito*. Un financiamiento puntual, implica que cada operación crediticia será evaluada por la institución financiera conforme le sea presentada, en tanto que una línea de crédito es el monto máximo que la entidad financiera está dispuesta a otorgar a su cliente a lo largo de un período determinado.

Entonces, ¿Qué debe pedir? ¿Un financiamiento puntual o una línea? Le aconsejamos que pida una línea, pues de esa manera sus pedidos de apoyo financiero a lo largo de la vigencia de esta serán atendidos de inmediato, pues su negocio ya fue evaluado en su oportunidad⁶². En caso de solicitar operaciones puntuales, estas serán evaluadas conforme sean presentadas, lo que podría ocasionar demoras en contar con el apoyo financiero. Sin embargo, debe tomar en cuenta que si su operación es la primera que presenta, el banco la evaluará, muy probablemente, como una operación puntual hasta que tenga un récord crediticio con ellos.

Definido esto, empecemos a explicar los productos financieros disponibles para financiar capital de trabajo.

Sobregiro

También denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente esta permitido únicamente a los bancos.

Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice.

Este tipo de créditos es el menos recomendable, pues es el más caro⁶³ de todos los productos que se ofrecen para satisfacer necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, el costo puede reducirse si en vez de operaciones puntuales tiene aprobada una línea de sobregiro; pero aun así, le aseguramos que el costo seguirá siendo bastante alto.

⁶² Asimismo, si la entidad financiera le solicitó garantías; estas serán constituidas para cubrir todos los financiamientos otorgados durante la vigencia de la línea

⁶³ Los bancos mencionan que al ser este tipo de operación la más riesgosa entonces deben obtener la mayor rentabilidad posible.

Tarjetas de Crédito

Las tarjetas de crédito, también conocidas como *dinero plástico*, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días⁶⁴. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes:

-Full, tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación.

-Mínimo, deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado.

-Crédito, lo que implica pagar en cuotas mensuales a lo largo de un año.

Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar montos que van entre el 100% y el mínimo establecido; pero si no se cancela por lo menos el mínimo, el usuario de la tarjeta (en la jerga bancaria el tarjeta-habiente) será considerado un cliente moroso y su línea de crédito será suspendida.

Cuando se amortiza el consumo de la tarjeta, automáticamente la línea de crédito se restituye por un monto que considera el saldo más el pago realizado⁶⁵. Por ejemplo, si usted tiene una línea de crédito en su tarjeta de S/. 5,000 y ha hecho consumos y sacado efectivo (en la jerga de los bancos ha hecho una *disposición de efectivo*) por S/. 3,575 a lo largo del ciclo de facturación de la tarjeta de crédito; su saldo disponible será de S/. 1,425 y deberá pagar como mínimo S/. 298. Al momento de pagar usted cancela S/. 1,250 por lo que para los siguientes 30 días sólo podrá utilizar S/. 2,675 (S/. 1,425 + S/. 1,250) en vez de los S/. 5,000 que tenía de línea de crédito. Por supuesto, que si usted paga el total de los consumos más lo que dispuso en efectivo (S/. 3,575), entonces podrá gastar en los próximos 30 días **hasta** el total de su línea aprobada.

Hay que destacar, que si en principio la tarjeta de crédito fue diseñada para satisfacer necesidades de consumo para personas naturales (compra de artefactos, pasajes, etc.), progresivamente está siendo utilizada por los empresarios de micro y pequeña empresa para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Si bien esto tiene la ventaja de la disponibilidad inmediata del efectivo o las materias primas o insumos a través de las compras en establecimientos de los proveedores, hay que tener en cuenta dos factores que pueden limitar su utilización. El primero, tiene que ver con el costo del financiamiento y el segundo, con el plazo. En cuanto al primero, el costo está por debajo de los sobregiros y por encima de los otros productos y, en relación al plazo, si la compra no se hace específicamente bajo la modalidad al crédito, entonces se tendrá que pagar en plazos que pueden ser muy cortos y no estar calzados con el pago de las ventas que se están financiando.

Como se sabe, algunas instituciones financieras han emitido tarjetas de crédito diseñadas especialmente para facilitar, a las PYME, el financiamiento de materias primas e insumos, así como el pago en efectivo de gastos relacionados con el proceso productivo. Al ser un producto hecho a la medida, las tasas de interés y las condiciones son mejores que las tarjetas “normales”, le recomendamos averiguar en la institución con la cual trabaja si tiene este tipo producto⁶⁶.

Pagarés

Esta modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. El por qué se denomina así, tiene que ver con el *título valor*⁶⁷ que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, que se denomina pagaré.

⁶⁴ A este lapso, que no necesariamente coincide con los meses del año, se le denomina *Ciclo de facturación*.

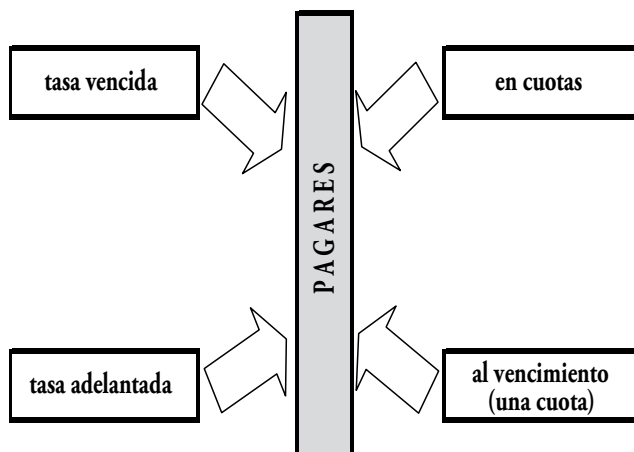
⁶⁵ A este tipo de modalidad se le denomina *Línea de crédito revolvente o Revolving*.

⁶⁶ En todo caso, en el **apéndice III-C** le mostramos la gama de productos que cada institución financiera tiene disponible para las MyPE.

⁶⁷ Títulos valores son valores mobiliarios representativos de deuda. Aparte del pagaré, otros títulos valores son el cheque, la factura conformada, la letra de cambio, el warrant, etc.

El pagaré, en su modalidad de apoyo para capital de trabajo, es un préstamo de corto plazo (plazos menores a un año) y es utilizado para la adquisición de materia primas, insumos, pago de sueldos y salarios, así como pago de servicios (agua y energía eléctrica) necesarios para poder elaborar y vender los bienes y servicios que la empresa ofrece en el mercado.

Tal como puede verse en el gráfico, los pagarés pueden clasificarse por tipo de tasa aplicada y modalidad de pago.



En el primer caso, se pueden encontrar pagarés bajo la modalidad de tasa adelantada (también conocido como Descuento de pagaré) y tasa vencida (para mayor información revise el **apéndice III-B**). En tanto que en el segundo caso, se puede programar su pago en una sola cuota al vencimiento o a través de varias cuotas con periodicidad determinada, para lo cual usted debe recibir de la entidad financiera la tabla de amortizaciones correspondiente (también conocida como *cronograma de pagos*⁶⁸), la que le informará las fechas exactas y los montos a pagar.

Cabe destacar que a nivel del segmento MyPE, el producto más utilizado es el pagaré con tasa vencida con amortizaciones a lo largo de un período.

Descuento de Letras

Esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.

Descotar una letra significa que el girador (la empresa o persona que vende) se la endosa en procuración (lo que significa entregarla para que la cobren por cuenta del girador) a la institución financiera, a fin de recibir por parte de esta un monto de dinero hoy y que será cancelado a futuro, con la cobranza de la letra por parte de la institución financiera. El plazo de este tipo de operaciones varía, pero casi siempre no supera los 180 días. Debe quedar claro para usted que la letra no es comprada por el banco⁶⁹ y por lo tanto, el girador (la empresa o persona que vendió al crédito) es el responsable directo de la deuda contraída. De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de aprobar el descuento, el aceptante de la letra de cambio (el comprador a crédito) debe tener buenas referencias comerciales.

⁶⁸ No se preocupe, le enseñaremos a construir un cronograma de pagos en el próximo capítulo.

⁶⁹ Si fuera así no hubiera sido endosada en procuración a la entidad financiera.

Por otro lado, el dinero recibido por el descuento le servirá a la empresa o persona como capital de trabajo, para seguir produciendo mientras lo que le vendió al crédito le sea cancelado.

Un caso ayudará a entender mejor la forma de operación de este producto crediticio:

Recurriremos a nuestro ya conocido Antonio, quien vendió el 02 de enero a su cliente X S/. 15,000 en polos a ser cancelados dentro de 90 días, para lo cual Antonio giró una letra que fue debidamente aceptada por X.

Antonio tiene dos opciones una vez cuente con la letra aceptada: 1) esperar hasta el 01 de abril para cobrar los S/. 15,000 que le adeuda X; ó 2) llevar la letra a una institución financiera para que se la descuenta.

Dado que Antonio necesita contar con capital de trabajo opta por la segunda opción⁷⁰ y lleva ese mismo día la letra a la institución Y, la cual cobra una tasa de 12% TEA⁷¹ por descontar letras. Acuérdesse que, Descuento = Tasa de interés adelantada.

Y, que es la institución que le prestará el dinero a Antonio, aplicará esta fórmula:

$$\text{MONTO A ENTREGAR} = \text{MONTO DE LA LETRA} \times (1 - d) \quad (a)$$

Donde d es la tasa de descuento y se calcula así:

$$d = i / (1 + i) \quad (b)$$

Donde i es la tasa de interés nominal que se le está cobrando, la misma que se obtiene aplicando esta fórmula:

$$i = (1 + 0.12)^{(90/360)} - 1 = 0.028737 \text{ o } 2.8737\%$$

Reemplazando en (b) $d = 0.028737 / (1 + 0.028737) = 0.027934 \text{ o } 2.7934\%$.

Reemplazando en (a) **Monto a entregar = S/.15,000 x (1 - 0.027934) = S/.14,580.99**

De dónde se obtiene que el interés en soles fue de S/. 419.01 y lo que Antonio recibió el 02 de enero por su letra de S/. 15,000 a 90 días fue S/. 14,580.99.

Noventa días después, esto es el 01 de abril, X, el cliente de Antonio, se apersonará a la institución financiera y procederá a cancelar la letra, con lo que Antonio no le deberá nada a Y.

Pero; ¿qué pasa si X no paga? Y se la cargará en la cuenta de Antonio, con lo que él ahora deberá cancelar la deuda.

Factoring Nacional e Internacional

Este producto financiero permite a una empresa o persona vender sus *créditos comerciales*⁷² (ceder en la jerga legal) a una empresa especializada o banco (factor en la jerga financiera). El precio por, el cual se adquirirán las facturas o las letras, incluye una deducción por los intereses adelantados que cobra el factor, a lo que hay que agregar la comisión por negociación. Al igual que en el caso del descuento de letras, los plazos son variables, raramente excediendo los 180 días. Debe quedar claro para usted, que la factura o letra de cambio es comprada por el banco y, por lo tanto, el girador de la letra o el emisor de la factura (la empresa o persona que vendió al crédito) ya no es el responsable directo de la deuda contraída, por lo que si el cliente de esta no paga el crédito, la institución financiera debe cobrársela a él y no a la empresa o persona que generó el crédito.

⁷⁰ Se está suponiendo que la operación crediticia fue aprobada previamente por la institución financiera.

⁷¹ Le sugerimos que revise nuevamente el **apéndice III-B**.

⁷² Se deben diferenciar los créditos comerciales de los otros créditos que puedan generarse en la empresa. Créditos comerciales son las ventas a crédito de los productos y servicios que ofrece el negocio al público. En tanto que la categoría "No comerciales" pueden generarse, por ejemplo, por deudas que los accionistas tienen con la empresa. Este tipo de deudas no corresponden a ventas provenientes del giro del negocio.

De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de comprar el documento, su cliente (el comprador a crédito) debe tener excelentes referencias comerciales.

Molestemos nuevamente a Antonio, para explicar qué es un factoring. Supongamos la misma situación anterior, sólo que esta vez vendió al crédito con una factura a 90 días⁷³. Esta vez elige hacer un factoring. Desea que la institución financiera Y⁷⁴ le compre la factura. Para comprarla, Y le hace un descuento sobre el total de la factura que equivale a una tasa de 15% TEA⁷⁵.

Y, que es la institución que le comprará la factura a Antonio, aplicará esta fórmula:

$$\text{MONTO A ENTREGAR} = \text{MONTO FACTURA} \times (1 - d) \quad (a)$$

Donde d es la tasa de descuento y se calcula así:

$$d = i / (1 + i) \quad (b)$$

Donde i es la tasa de interés nominal que se le está cobrando, la misma que se obtiene aplicando esta fórmula:

$$i_{\text{nom}} = (1 + 0.15)^{(90/360)} - 1 = 0.035558 \text{ o } 3.5558\%$$

$$\text{Reemplazando en (b)} \quad d = 0.035558 / (1 + 0.035558) = 0.034337 \text{ o } 3.4337\%.$$

$$\text{Reemplazando en (a)} \quad \text{Monto a entregar} = S/.15,000 \times (1 - 0.034337) = S/.14,484.94$$

De donde se obtiene que Antonio recibió por la compra de su factura de S/.15,000 a 90 días S/.14,484.94.

Noventa días después, esto es el 01 de abril, X, el cliente de Antonio, se apersonará a la institución financiera y procederá a cancelar la factura.

Pero; ¿qué pasa si X no paga? Simple: Y deberá cobrarle la deuda a X pues desde que se la compró a Antonio, este ya no es responsable de la deuda.

Debemos enfatizar una ventaja adicional del factoring, pues al vender las facturas la empresa o persona se libera de su cobranza, ahorrando de esta manera recursos tanto materiales como humanos, implicando así menores gastos administrativos e incrementando la rentabilidad del negocio.

Por último, la diferencia principal entre factoring nacional e internacional⁷⁶, es la locación del cliente de la empresa o persona solicitante. Si la empresa opera en el Perú, entonces es factoring nacional y si opera en el exterior (o lo que es lo mismo, la empresa solicitante ha efectuado una exportación) entonces es un factoring internacional. En este último caso, si bien opera bajo la misma mecánica que en la operación con clientes locales, hay que tener en cuenta que los costos son más altos pues al descuento efectuado⁷⁷ hay que agregarle una comisión de negociación y una comisión por aval y cobranza al banco del exterior⁷⁸.

73 En realidad el factoring puede hacerse con todo tipo de títulos valores (letras, facturas conformadas) y también con facturas comerciales.

74 Actualmente en el Perú, las únicas instituciones autorizadas por la SBS a realizar operaciones de Factoring son los bancos.

75 Si se pregunta por qué el descuento de la letra costaba 12% y el factoring 15%, la respuesta tiene que ver no sólo con la existencia de comisiones adicionales en esta última modalidad sino también con el riesgo que tiene cada operación. En el primer caso, del descuento, la institución financiera en realidad tiene dos vías de cobro: la primera, es que el aceptante de la letra (el comprador al crédito) y en caso este no pague, puede recurrir a la empresa o persona que le presentó la letra al descuento. Diferente es el caso del factoring, aquí el banco no puede cobrarle al emisor del documento (el vendedor al crédito). Esta situación que es más riesgosa (sólo una potencial vía de cobro versus dos en el descuento) hace que actúe nuestra conocida ecuación "A mayor riesgo, mayor rentabilidad", lo que se traduce, entonces, en una mayor tasa de interés cobrada.

76 Preguntamos: ¿En que moneda pedirá el factoring internacional?, respuesta: en dólares, pues es la moneda de la venta. Por la misma razón, el factoring local se debe pedir en soles.

77 Cuyo costo es muy similar a una operación post-embarque.

78 Si usted se pregunta por qué tiene que entrar a actuar un banco del exterior, la respuesta es que el banco local al que le vende la factura, no cobrará directamente a su cliente en el exterior sino que lo hará a través de un banco que opere en el país de este, lo que hará para el banco local más sencillos los trámites y gestiones de cobranza.

Pre-embarque y Post embarque

Estas modalidades de apoyo financiero sólo pueden solicitarse si la empresa o persona exporta y por definición deben ser requeridas en moneda extranjera⁷⁹. Asimismo, si usted es empresario de una micro o pequeña empresa, es muy probable que la institución financiera a la que le solicite apoyo financiero le ofrezca, en vez de estos productos, alternativas tales como un descuento de pagaré, un pagaré con tasa vencida o, por último, un factoring internacional.

Sin embargo, un pre-embarque o post-embarque no son más que pagarés de capital de trabajo, cuyos fondos serán utilizados para producir lo que se embarcará al cliente en el exterior (en el caso del pre) o financiar la venta ya efectuada (en el caso del post), la única diferencia frente a un pagaré tradicional, es que los fondos con los que la institución financiera “fondeará” la operación serán líneas de crédito que obtiene de bancos extranjeros, los que no tienen la obligación de encajar y, por lo tanto, pueden prestar a menor costo⁸⁰. Ambos tipos de operaciones son a tasa vencida.

Pre-embarque, significa “antes de embarcar” y eso es lo que implica el concepto de este tipo de financiamiento. Se pide y obtiene antes de haber embarcado la mercadería, en el medio de transporte que la llevará a poder del comprador extranjero. El plazo máximo de financiamiento usualmente es de 180 días y la documentación requerida son un pagaré suscrito por el exportador o sus representantes legales, un contrato privado de Advance Account⁸¹ y documentos sustentatorios de la potencial exportación (pedidos, órdenes de compra o cartas de crédito). Posteriormente, el banco pedirá la entrega de toda la documentación que pruebe que el embarque ha sido efectuado. Si bien la lista podrá variar de acuerdo a lo pactado en la operación; se exigirá como mínimo la Factura Comercial, la *Lista de Empaque* (también conocida como Packing List), el *Conocimiento de Embarque* (conocido como Bill of Lading) y el *Certificado de Origen*. Toda esta documentación es enviada por el banco local, vía courier al banco del importador. Si éste la encuentra conforme, procede al pago a través del banco del exportador, el cual procede a cancelar el pre-embarque.

Por su parte, Post-embarque, es un pagaré que financia la venta una vez efectuado el embarque. Los requisitos para obtener este tipo de financiamiento, son los mismos que en el caso del pre-embarque. Adicionalmente, el banco exigirá a la empresa o persona vendedora, toda la documentación que pruebe que la exportación ha sido realizada. El procedimiento para su cancelación es similar a la modalidad anterior.

Por último, cabe destacar que, actualmente de todas las instituciones financieras existentes en el mercado sólo los bancos, por razones legales, pueden prestar ese tipo de apoyo financiero⁸².

b. Productos crediticios indirectos de corto plazo

Dentro de este tipo de productos podemos mencionar a la carta fianza y el aval. El término indirecto significa que el apoyo otorgado por la institución financiera no implica entrega de efectivo, sino más bien una garantía de pago y, por lo tanto, los ingresos que obtiene ésta no se denominan intereses sino comisiones.

Carta Fianza

La carta fianza, es un documento que extiende la institución financiera a favor de la empresa solicitante, por el cual ésta se compromete a garantizarla⁸³ en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero. Esto significa, que en caso que la empresa o persona afianzada incumpla el pago de una deuda o de un compromiso asumido (por ejemplo, entregar en un plazo determinado algún

⁷⁹ Piense, si usted exporta: ¿en qué moneda recibe sus ingresos?

⁸⁰ Para entender la relación entre encaje y costo del dinero, le pedimos que revise el apartado “Determinantes del costo de los préstamos”.

⁸¹ Este tipo de financiamiento también es conocido como Advance Account, que traducido libremente significa Avance en cuenta.

⁸² Olvidese de solicitarlo a Cajas Municipales, Edpymes o Cajas Rurales.

⁸³ El texto típico de una carta fianza contiene las palabras: incondicional, irrevocable, solidaria, de realización automática y sin beneficio de excusión.

bien), es la institución financiera emisora de la carta fianza la que se hace cargo del pago por el monto garantizado y que está explícito en el documento emitido. Producida la ejecución de la carta fianza (que es el mecanismo legal por el cual el beneficiario requiere al banco el pago del monto garantizado), la entidad bancaria tiene no más de 48 horas para honrar la garantía, es decir, pagar la suma garantizada y posteriormente le requerirá a su cliente el pago correspondiente.

Usualmente, las MyPE utilizan las cartas fianza para garantizar el pago de líneas de crédito otorgadas por sus proveedores, para garantizar el suministro cuando se presentan a licitaciones para proveer de bienes y servicios a empresas públicas o privadas⁸⁴ o cuando reciben adelantos de sus clientes.

Supongamos que Antonio ha solicitado una línea de crédito por hasta S/.25,000 a un proveedor de hilados de algodón, el cual se lo ha otorgado contra la entrega de una carta fianza por el 100% de la línea. Esto significa que Antonio debe solicitar a una institución financiera la emisión de dicho documento, para lo cual debe someterse al proceso de evaluación crediticia correspondiente⁸⁵. De concedérsela, la empresa financiera cobrará una comisión que, aunque está fijada en términos anuales, es proporcional al plazo de vigencia de la misma y se cobra al momento de la emisión⁸⁶. Debe quedar claro que, la institución financiera se está comprometiendo a cubrir por hasta S/.25,000 el o los incumplimientos de pago, en los que pueda incurrir Antonio en perjuicio de su proveedor de hilados.

En caso que ocurra esto, lo único que tiene que hacer el proveedor de Antonio es remitir una comunicación notarial a la institución financiera emisora, informando del incumplimiento en el pago y requiriendo la ejecución de la carta fianza. Recibido este requerimiento, el banco tiene un plazo perentorio para entregar un *cheque de gerencia* por la deuda impaga.

Aval bancario

El aval bancario, representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

c. Productos Financieros

En el mercado existen productos que permiten asegurar al vendedor el pago de las exportaciones efectuadas. Antes que productos financieros son seguros, que el exportador toma para protegerse contra el incumplimiento en el pago de las ventas efectuadas. Actualmente, se pueden encontrar 4 productos de ese tipo: la Póliza de seguro de crédito a la exportación (SECREX), el Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PyME (SEPYMEX), la Garantía Internacional de Exportación (GIEX) y la Orden de Pago Irrevocable e Internacional de Pago de Exportación (OIEX). A continuación se describen brevemente estos productos.

Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)

El exportador que adquiere esta póliza, es indemnizado en caso de la insolvencia o incumplimiento de pago del cliente del exterior por hasta el 80% de la suma asegurada. La empresa aseguradora, SECREX Compañía de Seguros de Crédito y Garantías S.A., cobra una prima⁸⁷ por la emisión

⁸⁴ A este tipo de garantías se les denomina de garantía de fiel cumplimiento.

⁸⁵ No importa que la emisión no represente entrega de efectivo, lo que la institución financiera debe evaluar es la probabilidad que ocurra la contingencia que está garantizando (es por esto que a las cartas fianza, también se les conoce como contingentes), pues en caso ocurra ésta tendrá que desembolsar la cantidad garantizada y posteriormente proceder a cobrársela al cliente que se la pidió.

⁸⁶ En la jerga bancaria a las comisiones que se pagan al momento del desembolso se le conocen como "comisiones flat" o "at front".

⁸⁷ Revise en el capítulo II, lo referente a la manera de operar de las Cias. de Seguros.

de la póliza, de acuerdo a la duración de la cobertura y el monto de la operación. Un factor adicional a tomar en cuenta, es que la póliza puede ser endosada⁸⁸ a favor de cualquier institución financiera, lo que permite que se constituya en una garantía del préstamo que la empresa recibirá para financiar la exportación. Sin embargo, este producto sólo garantiza post-embarques.

Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PyME (SEPYMEX)

Este producto no asegura a la empresa exportadora sino al banco por hasta el 50% del valor del préstamo otorgado, para financiar operaciones de pre-embarque a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o Cartas de Créditos irrevocables. La emisión de esta póliza, la cual puede asegurar créditos vigentes por hasta un millón de dólares, está condicionada a que la empresa exportadora ordene que su cliente del exterior pague a través del banco que otorgó el financiamiento.

No todas las MyPE son empresas elegibles para el SEPYMEX. Son elegibles sólo las pequeñas y medianas empresas, que registren exportaciones hasta por US\$ 8 millones al cierre del año anterior o que inician sus exportaciones. Asimismo, no deben estar clasificadas en el sistema financiero como Crédito Deficiente, Dudoso o Pérdida y no deben estar bajo procedimientos concursales (INDECOPI) ni presentar disminuciones en su patrimonio, salvo que estas obedezcan a una distribución de utilidades.

Hay que tomar en cuenta que, el costo de la prima se cobra por trimestre o fracción y está gravada con el IGV correspondiente. Además, que no todos los bancos ofrecen este producto, a la fecha lo tienen disponible las siguientes instituciones financieras: BBVA Banco Continental, Banco de Crédito BCP, Banco Financiero, Banco Interamericano de Finanzas, Interbank y Scotiabank.

Garantía Internacional de Exportación (GIEX)

El GIEX es un producto similar a una carta de crédito. El exportador MyPE, mediante una garantía o fianza irrevocable y condicional asegura el pago de sus ventas al exterior, que le garantiza que una vez cumplidas las exigencias estipuladas en el contrato con su comprador, recibirá el pago pactado como si hubiese estado utilizando una carta de crédito.

Orden de Pago Irrevocable e Internacional de Pago de Exportación (OIEX)

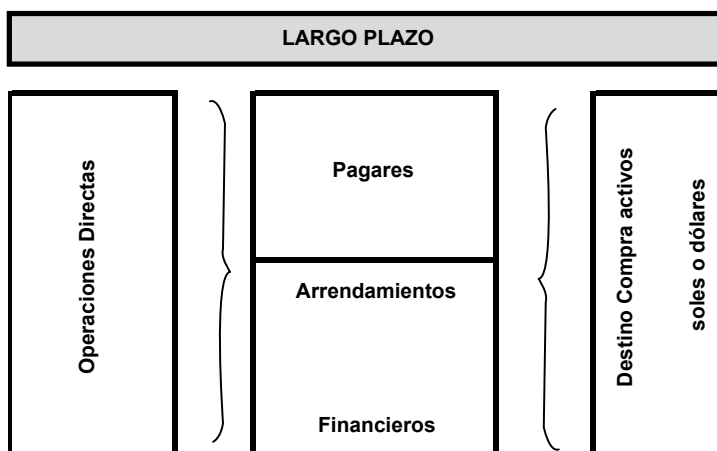
La OIEX viabiliza el pago a las MyPE exportadoras mediante la emisión de órdenes irrevocables e internacionales de pago, que les permite tener la seguridad que una vez cumplidas las obligaciones asumidas en el contrato de exportación, contarán con el pago pactado.

Tanto el GIEX como el OIEX son productos ofrecidos por el Fondo de Garantía para préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

⁸⁸ Esto es transferida con todos sus derechos.

d. Productos crediticios directos de mediano y largo plazo

En el gráfico se observan los productos crediticios directos que pueden ser utilizados por empresas y personas naturales para financiar la adquisición de activos, los cuales por definición usted ya sabe son de largo plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera⁸⁹. Recordemos que, el término Directo implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.



Pagarés

Esta modalidad de pago, igual que el de corto plazo, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo mayor a un año y con los intereses correspondientes

El pagaré de este tipo, es un préstamo de largo plazo (plazos mayores a un año) y es utilizado para la adquisición de activos fijos (maquinarias y equipos) así como inmuebles, los mismos que serán solicitados en garantía de la operación.

Este instrumento por su naturaleza es un pagaré a tasa vencida, y pagadero a través de varias cuotas con periodicidad determinada, para lo cual usted debe recibir de la entidad financiera la tabla de amortizaciones correspondiente, que le informará las fechas exactas y los montos a pagar⁹⁰.

Molestemos otra vez a Antonio para aclarar este tipo de apoyo financiero. El ha decidido comprar un equipo que cuesta S/.23,800 (incluido IGV) para su negocio. El Banco Y luego de evaluar su solicitud le otorgó un pagaré a largo plazo bajo las condiciones siguientes:

Monto del pagaré:	S/.23,800
Tasa de interés:	8% TEA
Plazo total :	4 años
Forma de pago:	Cuotas mensuales vencidas

Tenga en mente estas condiciones, pues las utilizaremos más adelante para comparar esta modalidad de financiamiento con el leasing o arrendamiento financiero.

89 Acuérdese que si sus ingresos son en soles pida soles; y si recibe dólares entonces pida dólares.

90 En el **apéndice IV-B**, le enseñaremos a calcularla.

Cabe destacar que, a nivel del segmento MyPE el producto más utilizado para financiar la adquisición de activos fijos, es el pagaré con tasa vencida con amortizaciones a lo largo de un período.

Arrendamiento Financiero

Este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario.

Ahondemos un poco más el concepto⁹¹. Mediante el leasing una institución financiera (en la jerga de la operación “el arrendador”), a solicitud del cliente (“el arrendatario”), adquiere un activo fijo de proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a éste, durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales) que están gravadas con el IGV. Una vez finalizado el cronograma de pagos, la empresa solicitante tiene la opción de adquirir a un precio simbólico el bien arrendado. A este tipo de leasing se le conoce como *Leasing directo*.

Este tipo de operación permite comprar todo tipo de bienes ya sea inmuebles para instalación o expansión de plantas industriales, comerciales, oficinas, entre otros. También se incluyen bienes muebles, maquinaria industrial, aeronaves, embarcaciones, vehículos, entre otros. El bien puede ser nuevo o usado. Sólo hay restricciones en el tema de intangibles (por ejemplo marcas, patentes, etc.) y software, salvo que este sea necesario para su funcionamiento.

Una de las principales ventajas, además del acceso rápido a un crédito de mediano plazo, es que el leasing permite depreciar aceleradamente el bien. Sin embargo, tiene ciertos limitantes, pues para obtener los beneficios tributarios de este tipo de depreciación, el plazo de la operación debe ser como mínimo dos años para bienes muebles y cinco años para bienes inmuebles; el bien debe ser utilizado dentro de la actividad empresarial del cliente y que la opción de compra sea ejecutada al final del plazo de la operación.

También existe lo que se denomina *Leasing de importación*, que tiene características similares a un leasing directo, a excepción que el proveedor del bien⁹² se ubica en el extranjero. En este caso la institución financiera se encarga de la importación del bien (incluyendo los gastos de importación e internamiento), lo que libera a la empresa de todo el trámite operativo. Adicionalmente, el arrendatario (el cliente) empieza a amortizar el bien cuando está en sus manos y se firma el contrato definitivo.

Como siempre, nuestro amigo Antonio nos ayudará a comprender mejor este concepto. Sigamos con el ejemplo anterior; pero en este caso optará por una operación de arrendamiento financiero. El banco Z le ofrece las mismas condiciones que el pagaré del banco Y, en plazo y tasa⁹³. El cuadro siguiente permite visualizar la situación de Antonio al tomar un pagaré versus la opción del leasing:

91 Los cuatro párrafos que siguen han sido tomados del artículo *Oportunidades de crecimiento empresarial* del suplemento comercial “Leasing & Factoring” editado por el Diario Gestión (27.02.2008)

92 Obviamente sólo se pueden adquirir bienes muebles con esta modalidad de arrendamiento financiero.

93 No se preocupe le vamos a enseñar a calcular un cronograma de pagos en el capítulo siguiente.

Pagare por S/.23,800

Costo	20,000.00
IGV bien	3,800.00
Costo total	23,800.00
Monto operación	23,800.00
Depreciación	10% anual
Tasa	8% tea
Plazo pago	4 años
Cuotas	anuales
Tasa	30% Impto.renta

Cronograma	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4
saldo	23,800.00	18,518.28	12,814.03	6,653.44	0.00
principal		5,281.72	5,704.25	6,160.59	6,653.44
intereses		1,904.00	1,481.46	1,025.12	532.28
cuota		7,185.72	7,185.72	7,185.72	7,185.72

Estado de Pérdidas y Ganancias (con el pagare)

	año 1	año 2	año 3	año 4
Utilidad antes de dep.	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
(-) Depreciación	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00
(-)Gastos Financieros	-1,904.00	-1,481.46	-1,025.12	-532.28
Utilidad antes de imptos.	96,096.00	96,518.54	96,974.88	97,467.72
Impto.a la renta	-28,828.80	-28,955.56	-29,092.46	-29,240.32
Utilidad neta	67,267.20	67,562.98	67,882.41	68,227.41

Leasing por S/.20,000

Costo	20,000.00
IGV bien	3,800.00
Costo total	23,800.00
Monto operación	20,000.00 (se excluye el IGV)
Depreciación	25% anual
Tasa	8% tea
Plazo pago	4 años
Cuotas	anuales
Tasa	30% Impto.renta

Cronograma	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4
saldo	20,000.00	15,561.58	10,768.09	5,591.13	0.00
principal		4,438.42	4,793.49	5,176.97	5,591.13
intereses		1,600.00	1,244.93	861.45	447.29
cuota		6,038.42	6,038.42	6,038.42	6,038.42
cuota + IGV		7,185.72	7,185.72	7,185.72	7,185.72

Estado de Pérdidas y Ganancias (con el leasing)

	año 1	año 2	año 3	año 4
Utilidad antes de dep.	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
(-) Depreciación	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00
(-)Gastos Financieros	-1,600.00	-1,244.93	-861.45	-447.29
Utilidad antes de imptos.	93,400.00	93,755.07	94,138.55	94,552.71
Impto.a la renta	-28,020.00	-28,126.52	-28,241.57	-28,365.81
Utilidad neta	65,380.00	65,628.55	65,896.99	66,186.90

Impuesto a la renta en ambas opciones

	año 1	año 2	año 3	año 4
Impto.a la renta pagaré	28,828.80	28,955.56	29,092.46	29,240.32
Impto.a la renta leasing	28,020.00	28,126.52	28,241.57	28,365.81

Algunas situaciones saltan rápidamente a la vista:

-El monto de las operaciones: En el pagaré es S/. 23,800 mientras que en el leasing es S/. 20,000. La diferencia es por el IGV del bien. En el pagaré, dicho impuesto se incluye dentro del monto de la operación en tanto que en el leasing se excluye⁹⁴.

-El monto de las cuotas: Son distintos, no sólo por la diferencia de los montos de cada operación sino por el hecho que las cuotas del leasing están gravadas con el IGV, lo que implica que a cada cuota hay que agregarle el 19% de ese impuesto. Este costo adicional las empresas lo pueden usar como crédito fiscal, lo que implica que pueden utilizarlo contra el IGV que reciben producto de sus operaciones de ventas, por lo que no se considera un elemento del costo del leasing el IGV de cada cuota⁹⁵.

-El monto de la depreciación: En el pagaré el bien se deprecia a la tasa normal⁹⁶, que en el caso de una maquinaria es 10 años (Esto último, es lo que hace que exista un ahorro importante en el monto del impuesto a la renta que la empresa de Antonio tendrá que pagar al Estado⁹⁷. En promedio, durante los cuatro años que dura el contrato de leasing se pagará S/. 841 menos de ese impuesto. Y como ya sabe, menos impuestos significan más caja para usted y por lo tanto, se hará más rico⁹⁸.

Sin embargo, para que la empresa de Antonio tenga acceso a este beneficio fiscal, tiene que haber cumplido con los requisitos siguientes:

- Que la maquinaria adquirida vía leasing sea utilizada en el proceso productivo de la empresa.
- Haber cumplido con pagar totalmente la operación.
- Que el plazo total exceda el mínimo normado legalmente (2 años para bienes muebles y 5 años para bienes inmuebles)
- Que al final de la operación se ejecute la opción de compra.

Por último, hay que destacar que para las MyPE, el atractivo del leasing no va tanto por el efecto tributario que trae consigo (menor impuesto a la renta) sino porque se les facilita el acceso al crédito a un costo razonable. Piense un momento, si en este tipo de operaciones el propietario del bien es el banco, este se sentirá más seguro de conceder la operación, lo que implicará, siguiendo nuestra ya conocida ecuación (a menor riesgo entonces menor rentabilidad), que estará en disposición de cobrar menos por la operación.

Retroarrendamiento Financiero (lease-back)⁹⁹: Mediante esta operación la institución financiera adquiere un bien de una empresa¹⁰⁰ y se cede en uso durante un plazo pactado a cambio de un pago mediante cuotas periódicas. Una vez finalizado el plazo la empresa tiene la opción de recuperar el bien vendido por un precio simbólico.

La principal ventaja del lease-back es incrementar el capital de trabajo que la empresa necesita valiéndose de los activos fijos con los que cuenta. Sin embargo, hay que tener en consideración que esta modalidad no otorga los beneficios tributarios de la depreciación acelerada, por lo que la empresa deberá depreciar el bien en los plazos en los que normalmente dispone la SUNAT.

Hay un punto que nos parece pertinente resaltar. Mucha gente se pregunta por qué siendo el activo propiedad de la institución financiera, tanto en el caso del leasing como del lease-back, es

⁹⁴ Esta diferencia tiene que ver con el hecho que en el leasing la cuota de pago esta gravada con IGV mientras que el pagaré no.

⁹⁵ Pero si usted es una persona natural que no vende con factura, entonces no podrá utilizar el IGV pagado en cada cuota como crédito fiscal, lo que le encarecerá el costo de crédito de manera importante. En pocas palabras, si usted está en esta situación mejor olvídense de solicitar este tipo de operación.

⁹⁶ Las cuales son determinadas por la SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)

⁹⁷ Así como los gastos financieros (intereses) funcionan como un Escudo Fiscal (vea el capítulo I) también la depreciación actúa de manera similar.

⁹⁸ Le recomendamos revisar nuevamente el capítulo 1.

⁹⁹ Lo que sigue ha sido tomado del artículo *Oportunidades de crecimiento empresarial* del suplemento comercial "Leasing & Factoring" editado por el Diario Gestión (27.02.2008)

¹⁰⁰ Observe la diferencia; en el leasing el banco compraba el bien a un proveedor, en el caso del lease-back se lo compra a la empresa.

la empresa la que tiene derecho a la depreciación. La respuesta tiene que ver con lo normado en la NIC 17¹⁰¹, que dispone que toda operación de arrendamiento financiero se trate en la contabilidad de la empresa como un préstamo para la adquisición de activos fijos.

El **apéndice III-C** presenta un panorama completo de los productos financieros que el mercado financiero ofrece en la actualidad a las MyPE. Los cuadros están ordenados por segmento, esto es, Banca Múltiple, Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES, y detalla los productos específicos que cada una de las instituciones pone a disposición de sus clientes MyPE. En el caso de los créditos indirectos, básicamente cartas fianza, estas sólo se han consignado en las IMFNB que las ofrecen a sus clientes; en la Banca múltiple se ha omitido pues todas las instituciones pertenecientes a este segmento las ofrecen.

3.4 Otros proveedores de fondos

Así como los distintos tipos de empresas en el sistema financiero local –Banca Múltiple, Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y Edpymes– financian con sus propios recursos (fundamentalmente con los depósitos que captan de sus clientes) actividades de las micro y pequeñas empresas, también existe una oferta de créditos alternativos para dicho sector, cuyas fuentes, modalidades de acceso y canales serán explicados de manera general en esta sección.

Estas fuentes alternativas de créditos provienen básicamente de tres tipos de instituciones, que en algunos casos forman una “cadena de fondos” (es decir se “pasan” los fondos de unas a otras para que finalmente lleguen a los beneficiarios últimos de los créditos), y en otros actúan de manera individual o independiente.

Las fuentes adicionales de fondos más frecuentes para las MyPE provienen de los siguientes “grupos” o “sistemas institucionales”:

- Banca de segundo piso
- Cooperación internacional: Fondos concursables y contravalor
- Fondos de Inversión Especializados

En los dos primeros tipos de fuentes o instituciones, normalmente el Estado peruano actúa como mediador y/o canalizador de los recursos, y también es frecuente la participación de agencias u organismos de cooperación internacional y de las organizaciones no gubernamentales locales e internacionales, con experiencia en gestión de micro créditos, y servicios no financieros para pequeños negocios.

a. Banca de segundo piso

Se entiende por banca de segundo piso, al conjunto de instituciones financieras que canalizan sus recursos hacia el mercado a través de otras instituciones financieras intermediarias ó IFI, complementando de esta forma la oferta de créditos que el resto del sistema financiero ofrece para financiar actividades empresariales. En otras palabras, los bancos de segundo piso son bancos que prestan a otros bancos o instituciones financieras, quienes a su vez identifican y evalúan a los que recibirán los préstamos (o el sujeto de crédito en la jerga bancaria).

101 NIC es el acrónimo de Norma Internacional de Contabilidad.

En el Perú, la banca de segundo piso está compuesta básicamente por tres instituciones:

- Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE.
- Banco de la Nación.
- Banco Agropecuario o Agrobanco.

Estas tres instituciones tienen una organización mixta, pues a pesar de pertenecer parcial o totalmente al Estado peruano, funcionan como entidades privadas supervisadas por la SBS, siendo Agrobanco la única institución que también se comporta como “banquero de primer piso”.

Como quiera que en el Perú, por su naturaleza, rol y estatutos COFIDE es el banquero de segundo piso por excelencia, a continuación se describirán y explicarán las funciones, características y condiciones de las líneas y programas que COFIDE pone a disposición de las MyPE, para posteriormente tratar las otras dos grandes fuentes de fondos alternativos, es decir los fondos contravalor y los fondos concursables.

Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

Como ya se dijo, COFIDE es un banco que presta a otros bancos o instituciones financieras supervisadas por la SBS. Los recursos de COFIDE que provienen de organismos multilaterales, agencias de gobiernos, bancos comerciales y del mercado de capitales local, se caracterizan por financiar a la mayoría de actividades y segmentos empresariales en el Perú, en condiciones blandas de costo y plazo (plazos más amplios o flexibles y tasas de interés más bajas).

COFIDE financia –siempre a través de las IFI- desde proyectos de inversión (nuevos emprendimientos), hasta capital de trabajo y adquisición de activos fijos de empresas que ya están en marcha.

Un porcentaje considerable de los fondos que COFIDE administra se destinan a financiar y apoyar las actividades económicas del sector MyPE local, básicamente de dos maneras: Prestando dinero a los empresarios de las MyPE a través de las IFI, y brindando productos y servicios no financieros (de asesoría en temas administrativos, financieros, tributarios y de oportunidades de negocios).

Un pequeño ejemplo nos ayudará a entender las definiciones, condiciones y términos que utiliza COFIDE para prestar a las micro y pequeñas empresas –recuerde que nunca directamente, sino a través de las IFI-.

Recurrimos una vez más a Antonio, quien en esta ocasión requiere US\$ 10,000 para financiar capital de trabajo, pagaderos en 180 días. Antonio usualmente vende en soles y al crédito (cobra en promedio a los 60 días), pero en esta ocasión su cliente insiste para que le facture en dólares americanos y por el volumen de su compra le solicita además que le amplíe el plazo del crédito.

Antonio acude a su funcionario de negocios y le explica que requiere los US\$ 10,000 para cancelarlos a 180 días. El funcionario de negocios le informa que normalmente los préstamos para las MyPE se otorgan en soles, y con plazos máximos que van entre 90 y 120 días¹⁰² y que en todo caso podría atenderlo, desembolsando el préstamo en soles (por el equivalente a los US\$ 10,000), y que tendría que cancelarlo máximo en 120 días, a una tasa de interés por definir.

¹⁰² Los plazos y monedas de los préstamos que financian capital de trabajo con recursos propios de la entidad financiera, varían en el sistema financiero,

Si Antonio toma el ofrecimiento de su banco de confianza, enfrentaría dos problemas financieros típicos:

El primero, referido al riesgo del tipo de cambio al que se ve expuesto por prestarse en soles y pagar en dólares: Imagine que el día del desembolso el tipo de cambio se cotiza en S/. 2.80 por US\$, y por lo tanto el banco le abona a Antonio S/. 28,000 (US\$ 10,000 x S/. 2.80). Asuma además, que transcurridos los 120 días pactados para el pago del préstamo, el tipo de cambio baja hasta S/. 2.77, y Antonio le cobra a su cliente los US\$ 10,000 pactados, pero tiene que pagarle al banco S/. 28,000, por lo que se ve obligado a vender sus dólares, consiguiendo sólo S/. 27,700 (US\$ 10,000 X s/. 2.77), es decir, la variación del tipo de cambio le ha generado un “faltante” de S/. 300 (y eso que no hemos considerado el costo financiero o tasa de interés del préstamo).

El segundo problema, tal vez el más serio, al que se enfrentaría Antonio al tomar el préstamo en soles, es que llegados los 120 días, cuando tiene que pagarle al banco, su cliente aún no le ha pagado, es decir está “descalzado”: Llegado a este punto, le quedan dos opciones: Uno, asumir con su propio dinero –distrayendo fondos personales o del negocio mismo– la cancelación de la deuda. Dos, solicitar al banco que “renueve” el pagaré 60 días más, con lo que generará mayores costos financieros (tendrá que pagar más intereses) y deteriorará su imagen y clasificación crediticia.

Felizmente para Antonio, su funcionario de negocios es una persona muy preocupada, y ante su solicitud confirma con la Tesorería de su banco, que existen fondos disponibles con cargos a las líneas de COFIDE que se adecuan a sus necesidades específicas, accediendo a financiamientos en la moneda requerida, a mejores tasas y mayores plazos que los que normalmente le otorgaba su banco.

En términos generales, todas las líneas y programas de COFIDE podrían financiar actividades de las pequeñas y medianas empresas, pero existen “productos” especialmente diseñados para prestar recursos a los más pequeños (las MyPE).

Pero si soy una MyPE ¿qué requiero demostrar a COFIDE a través de un banco para ser beneficiario de sus fondos? Fundamentalmente que soy pequeño o micro, en número de personal, activos o ventas, y que requiero financiar capital de trabajo o adquisición de activos fijos vinculados con mi negocio o actividad empresarial¹⁰³.

Ahora que ya sabemos cómo y a quiénes presta COFIDE, sólo resta que el sub-prestatario le entregue a la IFI la información requerida. ¿Lo prefiere en otras palabras?...bueno, entonces sólo falta que la empresa de Antonio le entregue a la institución financiera con la que está gestionando el crédito la información que suele entregar para sus créditos (detallada en el inicio de este capítulo), para que a su vez se los haga llegar a COFIDE, y así los fondos puedan llegar a tiempo a las cuentas de la empresa de Antonio.

Entonces a manera de resumen, diremos que la oferta de créditos para las MyPE está compuesta no sólo por los depósitos que las personas y las empresas abren en los Bancos, Cajas Rurales, Cajas Municipales y Edpymes, sino que además existe una institución financiera llamada COFIDE, que le presta a todos ellos en condiciones más favorables en cuanto a tasas y plazos¹⁰⁴.

Para un mayor entendimiento de los programas y líneas que COFIDE tiene para las MyPE, se sugiere revisar el **apéndice III- D**, donde se detallan los nombres y condiciones de los productos.

103 COFIDE considera a una empresa como micro si ésta tiene como máximo 10 trabajadores (incluyendo al propietario) y activos que no superen los US\$ 20,000 (excluyendo los inmuebles). Si la empresa tiene ventas anuales que no superen los US\$ 1'500,000, ésta se considera como pequeña.

104 Esto es así pues COFIDE se “fondea” de instituciones multilaterales y organismos de cooperación internacional, que permiten que cobre menos por lo que presta, y a mayores plazos de ser el caso.

Sin embargo, no todas las instituciones financieras que prestan a las MyPE canalizan recursos de COFIDE, pues en algunos casos son las propias IFI las que no “necesitan” este fondeo adicional, y en otros no cumplen (por lo menos por ahora) los estándares de riesgo que el propio COFIDE solicita a sus clientes. Líneas abajo, mostramos por tipo de institución, aquéllas que a la fecha están aptas para “intermediar” recursos de COFIDE hacia las micro y pequeñas empresas locales:

IFI's que trabajan con programas o líneas MYPE de COFIDE

Tipo de entidad	Nombre de la entidad
Bancos	Banco Agropecuario o Agrobanco
	BBVA Banco Continental (*)
	Banco de Comercio
	Banco de Crédito del Perú-BCP
	Banco del Trabajo
	Banco Financiero del Perú
	Banco Interamericano de Finanzas-BIF (*)
	Banco Internacional del Perú-Interbank
	Mibanco
	Scotiabank Perú
	Banco Azteca del Perú S.A.
Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	CMAC Arequipa
	CMAC Cusco
	CMAC del Santa
	CMAC Huancayo
	CMAC Ica
	CMAC Maynas
	CMAC Paíta
	CMAC Piura
	CMAC Sullana
	CMAC Tacna
	CMAC Trujillo
	Caja Metropolitana de Lima
Edpymes	Alternativa
	Confianza
	Crear Arequipa
	Crear Tacna
	Acceso Crediticio
	Credivisión
	Edyficar
	Nueva Visión
	Pronegocios
	Proempresa
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Credinka
	Nor Perú
	Los Andes
	Los Libertadores
	Prymera
	Profinanzas
	Señor de Luren
	Sipán

(*) En ambos casos no atienden microempresas directamente, y en el caso particular del BBVA Banco Continental, éste lo hace a través de la Fundación BBVA quien tiene participación tanto en CRAC Nor Perú y Caja Sur.

b. Fondos contravalor y concursables

Antes de explicar el rol de los fondos contravalor y los fondos concursables en el circuito de financiamiento a las MyPE, es conveniente que primero definamos qué se entiende por cooperación internacional.

La cooperación internacional, es el intercambio de recursos humanos, bienes, servicios, capitales, y tecnología de fuentes cooperantes externas, cuyo objetivo es complementar y contribuir a los esfuerzos nacionales de desarrollo del Perú¹⁰⁵.

En un sentido amplio, los fondos contravalor son un tipo de fondos concursables, pues en ambos casos, se produce una suerte de “subasta” o concurso para la asignación de los recursos financieros que ambos manejan.

Aunque no es el propósito de este documento ahondar en las diferencias estatutarias y los alcances o fines particulares que persigan estas dos fuentes de recursos para las MyPE, es pertinente brindar una definición general para cada uno de ellos.

Los fondos concursables, son recursos que manejan usualmente agencias de cooperación internacional, en coordinación con el gobierno local y que se someten a un “concurso” de acuerdo a ciertos parámetros de “elegibilidad”, asignando los fondos al mejor “postor” en áreas relacionadas con el bienestar de la sociedad civil peruana como el alivio a la pobreza extrema, la inclusión social, los enfoques de género, infraestructura básica y productos y servicios financieros y no financieros orientados a las MyPE.

Como ejemplo de este tipo de fondos podemos citar a uno recientemente lanzado (17 de junio de 2008) que busca la inclusión económica y social de las MyPE, mediante la articulación y la asociatividad.

De hecho se trata del programa de apoyo más grande que se haya creado para el desarrollo de cadenas productivas, conglomerados y clusters, con fondos que alcanzan los US\$ 4.6 millones, cofinanciados por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y un consorcio privado.

Además de la gran cuantía del fondo (financia proyectos hasta por US\$ 350 mil), es la primera vez que el Estado peruano financia un programa privado de promoción, cuya administración se entregará a un consorcio privado.

Se trata entonces de un fondo concursable al que tendrán acceso todas las empresas e instituciones que están trabajando o quieren laborar en proyectos de articulación de las MyPE.

Así los proyectos que sean competitivos, sostenibles, que además cumplan con determinados criterios de elegibilidad y presenten condiciones favorables para la formación de cadenas productivas, conglomerados y clusters, podrán acceder al financiamiento.

El programa tiene como finalidad contribuir al desarrollo de las MyPE peruanas, mediante la articulación productiva entre empresas de diversos tamaños y que cuenten con el apoyo de instituciones de promoción, sean éstas gobiernos regionales, cámaras de comercio, universidades, entre otras. El proceso de selección se hará en tres etapas, iniciándose en el norte del país, para luego continuar en el sur y terminar en el centro y oriente (que incluye a Lima).

105 Tomado del documento “El sistema de cooperación internacional y la Agencia Peruana de Cooperación Internacional”.

Ya sabemos qué es un fondo concursable, ¿pero qué es un fondo contravalor?

Un fondo contravalor, es un acuerdo suscrito por el gobierno peruano con algún país con el cual se tenga deuda, para “canjear” esta deuda por inversiones que incrementen el bienestar de la sociedad peruana. Como esta deuda no se paga (cooperación no reembolsable), los fondos hacia las MyPE –a través de los intermediarios ya mencionados- pueden llegar en condiciones muy blandas y eventualmente no pagarse.

Dentro de este tipo de inversiones “canjeadas” por deuda, está el apoyo financiero y no financiero a las MyPE. Es decir, el gobierno peruano deja de pagar parte de su deuda externa, que es “donada” por los países acreedores, para financiar –entre otras cosas- las actividades de las micro y pequeñas empresas.

Ahora ya sabemos, que no sólo las instituciones financieras de primer piso y COFIDE tienen fondos que pueden prestarse a las MyPE, sino que además existen fondos cogestionados por el Estado peruano y agencias u organismos de cooperación internacional.

c. Fondos de Inversión Especializados

Los Fondos de Inversión son mecanismos de financiamiento que provienen del llamado mercado de capitales, el cual es regulado por la CONASEV (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores). Estos fondos administran capitales de inversionistas institucionales tales como las AFP's, Bancos y otras empresas financieras. En el mercado peruano existen las denominadas SAFI (Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión). Una de estas empresas (Compass Group SAFI) ha constituido un FONDO DE INVERSIÓN PARA PYMES, el cual proporciona a micro, pequeñas y medianas empresas la posibilidad de financiar sus acreencias de pagos tales como facturas y letras de cambio a través de un sistema electrónico de pagos que opera por Internet. De esta forma los pequeños empresarios tienen una alternativa adicional con tasas competitivas respecto al servicio de factoring que ofrecen los bancos. Una de las ventajas de este tipo de financiamiento de corto plazo es que no afecta la línea de crédito bancaria de una MyPE ni constituye un endeudamiento, ya que lo que persigue en esencia es dar liquidez para permitir que la empresa no tenga que esperar períodos demasiado largos para el pago de sus facturas o letras de sus proveedores. La forma como opera este sistema y demás condiciones pueden encontrarse en la página Web: <http://www.pagoaltoque.com/>

Apéndice III- A

GARANTIAS

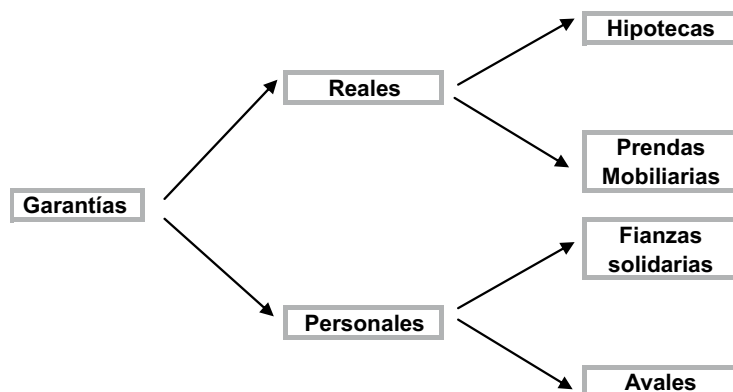
En lo que sigue se tratará brevemente acerca de las garantías que las entidades acreedoras pueden requerir a los solicitantes de créditos.

¿Qué función cumple una garantía?

Las garantías permiten proteger al acreedor (en este caso la entidad financiera) de las consecuencias de la falta de pago del deudor (la empresa o persona solicitante). En caso de incumplimiento el acreedor podrá, luego de requerir la cancelación por la vía judicial o el procedimiento acordado para ese fin, hacerse pago de la deuda con el producto de la venta o la adjudicación¹⁰⁶ de la garantía. Cabe destacar que se aplicará al préstamo impago el producto de la venta o adjudicación hasta donde esta alcance.

¿Cuántas clases de garantías existen?

El gráfico siguiente permite ver rápidamente las clases de garantías existentes:



Como puede observarse, existen dos clases de garantías: las reales y las personales. Las garantías reales recaen sobre bienes muebles o inmuebles y de ahí que se le conozcan como *reales*; en tanto que las garantías personales recaen sobre el patrimonio de una persona sea esta natural o jurídica (empresa).

¿Qué es una hipoteca?

La hipoteca, es una clase de garantía real que recae sobre inmuebles (terrenos y obras civiles) y constituye un derecho formalizado por el deudor hacia el acreedor, que le permite asegurar vía la ejecución judicial correspondiente el pago de una deuda actual o futura. Constituir este tipo de garantía no representa un cambio de propiedad a favor del acreedor.

Para que una hipoteca tenga validez¹⁰⁷, debe estar inscrita en los Registros Públicos, lo que implica que el contrato suscrito debe ser elevado a Escritura Pública.

¹⁰⁶ Adjudicarse la garantía significa que el acreedor acepta quedarse con la propiedad del bien empleándose el valor del mismo como pago hasta donde alcance, de la obligación impaga.

¹⁰⁷ Se puede incluir adicionalmente: que el garante sea propietario del inmueble, que este sea valorizado por un perito tasador y que garantice el cumplimiento de una obligación determinada.

¿Qué es una garantía mobiliaria?

Desde el 2006, la legislación peruana reconoce a las prendas mobiliarias. Estas son derechos que tiene un acreedor sobre bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, enseres, repuestos, herramientas, inventarios, etc.) del garante. A este tipo de garantías se le conocía antes del 2006 como prendas¹⁰⁸.

La prenda mobiliaria para que tenga validez debe estar inscrita en los Registros Públicos como un contrato simple o vía Escritura Pública y debe contener obligatoriamente la valorización de la garantía por medio de un perito tasador.

¿Qué es una fianza solidaria?

Mediante esta clase de garantía una persona o empresa se obliga **voluntariamente**¹⁰⁹ a cubrir con su patrimonio obligaciones dejadas de atender por el deudor. El suscriptor de la fianza (fiador en la jerga legal) debe comprometerse por escrito en el título valor de la obligación que garantiza o en un contrato aparte.

Si una empresa es el fiador, los representantes legales que suscriben el documento o el contrato deben contar con poderes suficientes y estos deben estar inscritos en los Registros Públicos obligatoriamente.

¿Qué es un aval?

Es una clase de garantía similar a la fianza, en el cual el garante (denominado avalista), persona natural o empresa, garantiza con su patrimonio total o parcialmente la obligación de un deudor contenida en un título valor (letra de cambio, pagaré o factura conformada, por citar los más utilizados).

Un caso especial: El warrant

Este tipo de títulos sólo pueden ser emitidos¹¹⁰ por empresas especializadas denominadas Almacenes Generales de Depósito, que se encuentran supervisadas por la SBS.

El warrant es un título valor, que representa un derecho de prenda sobre los bienes propiedad del deudor, almacenados en uno de los locales de la empresa almacenadora que emitió el warrant.

El propietario de la mercadería “warrantada” puede endosarlo a favor de un tercero, para que de esta manera estos bienes constituyan garantía de cualquier obligación que la entidad financiera otorgará a este. El warrant permite retiros parciales de la mercadería y/o amortizaciones parciales de la deuda garantizada.

¹⁰⁸ En sus diversas modalidades: Prenda industrial, prenda mercantil, prenda minera, prenda de transporte, etc.

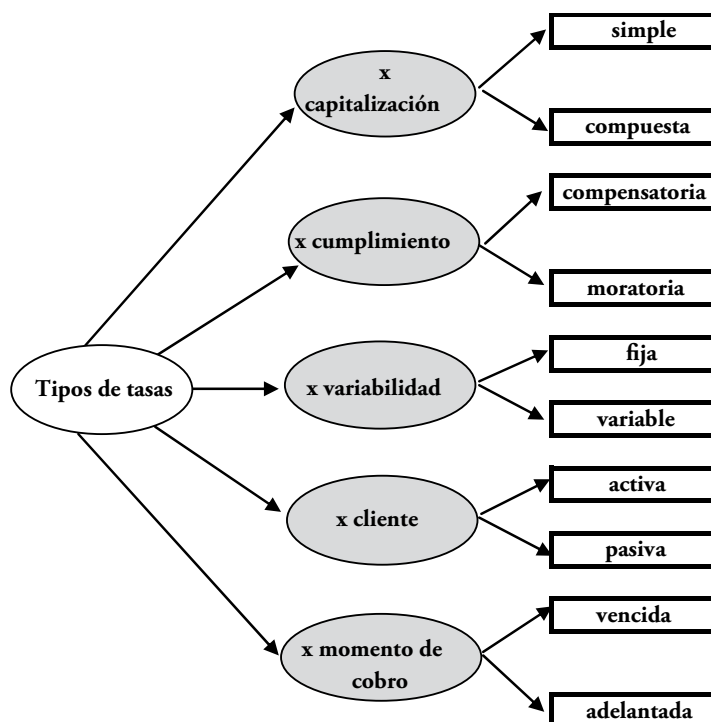
¹⁰⁹ Debemos resaltar el carácter de voluntario de la fianza.

¹¹⁰ El monto mínimo normado por ley para constituir un warrant es 5 UIT.

Apéndice III-B

Tipos de Tasas de Interés

El gráfico que se presenta a continuación, permite observar rápidamente los diferentes tipos de tasas de interés existentes:



En lo que sigue se explicarán brevemente cada una de estas. Empezaremos de atrás para adelante:

Por momento de cobro:

-Tasa de interés vencida: Es aquella que se cobra al momento del pago del crédito. Por ejemplo, si usted se presta S/. 1,000 a 30 días y le cobran 1.5% de **interés mensual vencido** significa que los S/. 15 que es el monto de intereses que debe pagar $(S/. 1,000 \times 0.015)^{111}$ los cancelará al momento en que pague el préstamo. Por lo que a los 30 días pagará en total S/. 1,015 que estarán compuestos de S/. 1,000 que es el monto del préstamo y S/. 15 que son los intereses.

-Tasa de interés adelantada: Se denomina así porque se aplica al momento del desembolso del préstamo, a diferencia de las tasas vencidas cuya aplicación se da al momento del pago de la deuda. Sigamos con el mismo ejemplo; pero esta vez la tasa de interés que le cobran a usted es adelantada.

111 En notación decimal 1.5% es equivalente a 0.015 (1.5/100).

El que le presta el dinero aplicará esta fórmula:

$$\text{MONTO A ENTREGAR} = \text{MONTO PRESTADO} \times (1 - d) \quad (a)$$

Donde d es la tasa de descuento y se calcula así:

$$d = i / (1+i) \quad (b)$$

Donde i es la tasa de interés que se le esta cobrando, en este caso 1.5% (o 0.015)

Reemplazando en (b) $d = 0.015 / (1+0.015) = 0.014778$ o 1.4778%.

Reemplazando en (a) Monto a entregar = S/.1,000 $\times (1 - 0.014778) =$ S/. 985.22

De donde se obtiene que el interés en soles fue de S/. 14.78 y lo que usted recibió por un préstamo de S/. 1,000 fue S/. 985.22. Sin embargo, si se pregunta cuánto debe pagar dentro de 30 días, la respuesta es: usted sólo pagará S/. 1,000 pues los intereses ya los pagó por adelantado.

Esta clase de tasa es utilizada en las operaciones denominadas de *descuento*, que las instituciones financieras realizan con sus clientes en **plazos menores a 360 días**¹¹².

Por cliente:

.Tasa de interés activa: Es la tasa de interés que las instituciones financieras cobran cuando prestan dinero.

.Tasa de interés pasiva: Es la tasa de interés que las entidades financieras pagan cuando reciben dinero en depósito.

Por variabilidad:

-Tasa de interés fija: Es la tasa de interés que permanece invariable a lo largo de todo el plazo del préstamo o del depósito efectuado.

-Tasa de interés variable: Esta tasa puede modificarse a lo largo del plazo acordado de pago del préstamo o de permanencia del depósito.

Le recomendamos preguntar antes de recibir el dinero, si la tasa de interés que le aplicarán será fija o variable, para evitarse sorpresas.

Por cumplimiento:

-Tasa de interés compensatoria: Es la tasa que cobran las entidades financieras como contraprestación del crédito otorgado, estando incluida en cada cuota a pagar. Su cálculo se realiza entre las fechas de pago de las cuotas del préstamo, aplicándose al saldo de la deuda.

-Tasa de interés moratoria: Es la que se aplica si se incumple el pago de por lo menos una cuota en la fecha establecida. Se calcula desde el primer día de no pago de la cuota sobre la base de esta y por los días que no se pagaron.

Pongamos un ejemplo, si el banco le cobra 0.0265% por día atrasado¹¹³ y usted se atraso cuatro días en el pago de una cuota de S/. 450; entonces tendrá que pagar adicionalmente S/. 0.48 (S/.450 \times 0.000265 tasa por día \times 4 días).

¹¹² Si el banco le dice que le descontará letras o desembolsará un pagaré descontado, automáticamente debe saber que le aplicará tasa de interés adelantada.

¹¹³ Lo que equivale a 10% tasa efectiva anual. No se preocupe se lo explicamos en un momento.

Por capitalización:

-Tasa de interés simple: Es la tasa de interés que se calcula sobre el capital depositado, no considerando para su cálculo los intereses ganados a la fecha¹¹⁴.

Por ejemplo, supongamos que usted deposita S/. 1,000 a cuatro meses en una entidad financiera que le paga 3% mensual, ¿Cuánto retirará al término del plazo?, la fórmula que lo ayudará a calcular esto es la siguiente:

Donde **i** es la tasa de interés del período, en este caso 3% (0.03 en notación decimal) y **t** es el tiempo, en este caso cuatro meses.

Aplicando la fórmula tenemos que el monto total a retirar será S/.1,120:

$$\text{S/.1,000} \times (1 + (3\% \times 4)) = \text{S/.1,120.00}$$

A la pregunta que hubiese pasado si la tasa estuviera expresada en términos anuales, pongamos en este caso 36%, y su depósito era por sólo cuatro meses, el cálculo sería así:

$$\text{S/.1,000} \times (1 + ((36\%/12) \times 4)) = \text{S/.1,120.00.}$$

Poniéndolo en una fórmula, la expresión sería como sigue:

$$\text{MONTO TOTAL A RETIRAR} = \text{MONTO DEPOSITADO} \times (1 + ((i/n) \times t))$$

Donde **i** es la tasa de interés anual, en este caso 36% (0.36 en notación decimal), **n** es el número de periodos que el plazo esta contenido en un año (existen 12 períodos de un mes en un año) y **t** es el tiempo, en este caso cuatro meses.

-Tasa de interés compuesta: Al contrario de la tasa de interés simple, este tipo de tasa sí toma en cuenta los intereses ganados a la fecha para el cálculo del monto de interés del período. No olvide que de acuerdo a las normas legales vigentes en el Perú, las tasas de interés están expresadas en términos efectivos anuales por todo concepto; lo que significa que tiene que prestar atención a lo que sigue, pues es de esa manera que la institución a la que pidió apoyo financiero calculará lo que le cobrará. Supongamos que usted deposita S/.1,000 a cuatro meses en una entidad financiera que le paga 3% mensual **capitalizable mensualmente**, ¿Cuánto retirará al término del plazo?, la fórmula que lo ayudará a calcularlo es la siguiente:

$$\text{MONTO TOTAL A RETIRAR} = \text{MONTO DEPOSITADO} \times (1 + ((i/n) \times t))^{(360/t)} \quad 115$$

Donde **i** es la tasa de interés mensual, en este caso 3% (0.03 en notación decimal) y **t** es el tiempo, en este caso 120 días (cuatro meses x 30 días).

Aplicando la fórmula tenemos que el monto total a retirar será S/.1,125.51:

$$\text{S/.1,000} \times (1 + 0.03)^{(360/120)} = \text{S/.1,125.51}$$

114 Imagínese que usted deposita dinero en un banco que le paga 1% mensual y que cada 30 días retira los intereses ganados. El banco siempre le calculará los intereses sobre lo que depósito originalmente.

115 Tenga en cuenta que en el Perú para todos los cálculos financieros el año tiene 360 días calendario.

Pero, un momento, es la misma tasa de interés que le pagaban a usted cuando su depósito estaba bajo el régimen de interés simple (3% mensual) y sin embargo, en esta alternativa recibe S/. 5.51 más (S/. 1,125.51 - S/. 1,120.00). El por qué de esta situación tiene que ver con el término **“capitalizable mensualmente”**.

En este caso el banco le pagará el primer mes S/. 30 de intereses (S/. 1,000 x 0.03); pero el segundo mes el pago será de S/. 30.90, pues se lo calculará sobre S/. 1,030 (los S/. 1,000 que depositó originalmente más los S/. 30 que le pagó de intereses el primer mes), en el tercer mes le pagará S/. 31.83 que los calculará sobre S/. 1,060.90 (S/. 1,000 de su depósito original, S/. 30 del interés pagado en el primer mes y S/. 30.90 del interés del segundo mes) y por último en el cuarto mes le pagarán S/. 32.78 que se lo calcularán sobre un monto de S/. 1,092.73 (S/. 1,000 de su depósito original, S/. 30 del interés pagado en el primer mes, S/. 30.90 del interés del segundo mes y S/. 31.83 del interés del tercer mes), lo que hará que usted tenga al final de los cuatro meses S/. 1,125.51. Si nos proyectamos al final de los 12 meses usted ganaría un interés de 42.58% anual frente al 36% de la alternativa anterior.

El 42.58% es **la tasa efectiva anual (TEA)** de una tasa de interés nominal mensual de 3% **capitalizable cada 30 días** y proviene de la fórmula siguiente:

$$TEA = (1 + i_{nom})^n - 1$$

Donde i_{nom} es la tasa de interés nominal y n es el número de períodos de capitalización en un año. Aplicando la fórmula entonces tenemos:

$$TEA = (1 + 0.03)^{12} - 1 = 0.4258 \text{ o } 42.58\%$$

Visto de otra manera, si usted dejara su dinero por un año en una institución que le paga 3% mensual nominal, lo que recibiría sería un interés del 36% al cabo de los doce meses; pero si lo depositase en una institución que le ofreciera la misma tasa pero capitalizable mensualmente, usted al término del año recibiría 42.58% de interés.

Como le prometimos, regresemos al ejemplo del interés moratorio. En ese caso habíamos dicho que 0.0265% al día equivalía a 10% de tasa efectiva anual; ¿Cómo pudimos hacer esa afirmación?, pues le mostramos dos formas de llegar a la respuesta. La primera, equivale a aplicar la fórmula ya conocida:

$$TEA = (1 + i_{nom})^n - 1, \text{ que en este caso sería:}$$

$$TEA = (1 + 0.000265)^{360} - 1 = 0.1000 \text{ o } 10\%$$

O también podríamos haber hecho así: $i_{nom} = (1 + TEA)^{(n/360)} - 1$, lo que equivale a convertir la tasa efectiva anual a una tasa nominal diaria.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$i_{nom} = (1 + 0.10)^{(1/360)} - 1 = 0.000265 \text{ o } 0.0265\%$$

Acuérdese de lo que hemos tratado en este apartado pues lo utilizaremos en el capítulo siguiente.

Apéndice III-C

1. BANCA MULTIPLE: Productos para las MyPE

Banco Agropecuario

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco Agropecuario	Corto y largo plazo	Préstamos directos	Son préstamos que se otorgan con los propios recursos del banco para financiar capital de trabajo o activos fijos a productores agropecuarios agrupados en cadenas productivas. Se caracterizan además por la participación de “operadores de crédito” que brindan asistencia técnica y comercial, desde la formación de la propia cadena hasta la recuperación total de lo prestado. El monto máximo a prestar por integrante de una cadena productiva es de 15 UIT’s (aproximadamente S/. 52,500).
		Corto y largo plazo	Créditos indirectos	Modalidad similar a la anterior, pero diferente en cuanto a la intermediación de los recursos, pues aquí Agrobanco actúa como “banquero de segundo piso” (prestando a otras IFI’s), y que además los beneficiarios de los créditos pueden ser medianas o grandes empresas con productos y líneas de crédito mayores y “más especializados”

Banco de Comercio

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco de Comercio	Corto y largo plazo	Préstamo MaxyPyme	Créditos directos y multiproductos orientados a PYMES. Para financiar capital de trabajo, se otorgan préstamos y descuentos de letras. También se otorgan leaseings para financiar la compra de activos fijos, y en menor medida, pasando una evaluación más exhaustiva se financian operaciones de comercio exterior. Dependiendo del tipo de financiamiento el plazo máximo es de 5 años, y el período de gracia de 2 meses.
		Normalmente de corto plazo (menores a un año)	Cartas fianza	Son créditos indirectos que se otorgan en moneda nacional o moneda extranjera y que sirven para garantizar al cliente PYME ante terceros por cumplimiento de contrato, adelantos o pagos futuros.
		N.A.	CEPEFODES	Más que un crédito es un soporte empresarial que busca integrar a la mayoría de las MYPES y PYMES a la formalidad, para que así puedan ser sujetos de crédito. Este servicio de asesoría es prestado en alianza con COFIDE.

Banco de Crédito

Tipo de empresa		Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos		Banco de Crédito	Corto plazo	Tarjeta de crédito Credinegocios	Básicamente es una tarjeta de crédito que permite financiar capital de trabajo a personas naturales con negocio o empresas que pueden acreditar ventas anuales mayores a US\$ 10,000 ó S/. 100 diarios en promedio. Se caracteriza (como la mayoría de las tarjetas de crédito) por tener un monto mínimo para pagar mensualmente, brindando además la facilidad de variar el cronograma previo aviso. Se financian montos entre S/ 1,500 y S/. 105,000, y US\$ 430 y US\$ 30,000.
			Corto plazo	Descuento de letras	Producto pensado para financiar ventas a las MYPE's (también es muy usual, en empresas grandes y medianas) en moneda nacional o extranjera. Consiste en un adelanto, del importe de la venta, que ya viene descontado de los intereses que cobra el banco, cuando se ingresa la letra y se procesa su desembolso. En este caso, tanto el vendedor (girador de la letra), como el comprador (aceptante de la letra) son evaluados.
Bancos		Banco de Crédito	Mediano y largo plazo	Financiamiento de bienes inmuebles	Préstamos directos (efectivo) otorgados en moneda nacional y extranjera, que financian hasta el 80% del valor del bien (el cliente debe aportar el 20% como cuota inicial). Los financiamientos van desde los US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, con plazos entre 3 y 84 meses inclusive, y normalmente se pagan de forma mensual. Se dan créditos a sola firma hasta por US\$ 15,000.
			Mediano y largo plazo	Financiamiento de bienes muebles	Similar a la anterior modalidad, con la diferencia que en este caso, se financian bienes muebles (maquinarias, equipos, y vehículos) hasta por el crédito en Nuevos Soles y el 100%, en montos que van desde los US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, con plazos entre 3 y 60 meses inclusive, pagaderos en cuotas fijas mensuales. Se dan créditos a sola firma hasta por US\$ 12,000.
			Corto y mediano plazo	CEPEFODES	Más que un crédito es un soporte empresarial que busca integrar a la mayoría de las MYPES y PYMES a la formalidad, para que así puedan ser sujetos de crédito. Este servicio de asesoría es prestado en alianza con COFIDE.

Banco de la Nación

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco de la Nación	Corto plazo	Préstamos MYPE	El Banco de la Nación (BN) acríu como banquero de segundo piso, canalizando fondos hacia las MYPE`s a través de las IFI`s (básicamente Edpymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales) en lugares en donde sólo llega (tiene agencias) el banco.

Banco del Trabajo, ahora CrediScotia Financiera

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	CrediScotia Financiera	Corto plazo	Crédito multi-combo microempresario	Línea multiproducto orientada a microempresarios, mediante la cual el beneficiario del crédito recibe una línea de crédito acompañada de tarjetas de crédito personales y empresariales, además de seguros varios. Se atienden a clientes desde los 23 años que pertenezcan a las categorías RUS, EIRL, SRL, SAC, RG y RE. Se prestan hasta US\$ 9,000 ó S/.30,000.
		Corto plazo	Crédito paralelo	Es una línea de crédito adicional o paralela (a la vez) al crédito vigente que la MYPE ya tiene en el Banco.
		Corto y mediano plazo	Compra de deuda	Operación por la cual una institución financiera “adquiere” una deuda y sus garantías (de existir) de otra institución, para convertirse ahora en el nuevo acreedor de la empresa, ofreciendo por supuesto mejores condiciones financieras. De preferencia los clientes deben pertenecer a las categorías RUS EIRL, SRL, SAC, RG y RE. Se prestan hasta S/. 30,000, con beneficios similares al crédito multicombo.
		Corto y mediano plazo	Crédito con garantía hipotecaria	Similar a una línea de crédito usual, pero con garantía hipotecaria, se prestan hasta S/. 90,000 para reembolsarse en un plazo máximo de 36 meses.

Banco Financiero

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco Financiero	Mediano y largo plazo	Crédito MYPE para activos fijos	Préstamos para la compra y reparación de equipos y maquinarias o para adquirir o remodelar locales comerciales.
		Corto plazo	Crédito MYPE para capital de trabajo	Préstamos para la compra de mercadería, insumos o materia prima.
		Mediano y largo plazo	Crédito para construcción de mercados.	Préstamos para la compra de mercadería, insumos o materia prima. crédito debe ser solicitado por la asociación, pero la evaluación para cada miembro (puesto o local individuales). El banco presta asesoría sobre los estudios del proyecto. El plazo máximo de reembolso es de 7 años, con periodos de gracia tope de 89 días.
		Corto plazo	Solifácil	Préstamos desde S/. 300 hasta S/. 2,000 para financiar la compra de mercadería, materia prima o insumos, cancelables entre 2 y 12 meses, con cuotas cuya frecuencia se define en base a ingresos del cliente. Usualmente se otorgan sin aval.

Banco Internacional - Interbank

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco Interbank	Corto plazo	Créditos pequeña empresa, persona jurídica	Financiamientos orientados a capital de trabajo en pequeñas empresas con antigüedad mínima de 1 año, sin aval (si se es propietario de un inmueble), de lo contrario se solicita aval. Los préstamos sin aval son hasta S/. 40,000 ó US\$ 12,000, y hasta S/. 100,000 ó US\$ 30,000 con garantía.
		Mediano y largo plazo	Créditos pequeña empresa, persona jurídica	Financiamientos orientados a activos fijos (hasta el 80% del bien) en pequeñas empresas con antigüedad mínima de 1.5 años, sin aval (si se es propietario de un inmueble), de lo contrario se solicita aval. Los préstamos sin aval son hasta S/. 40,000 ó US\$ 12,000, y hasta S/. 100,000 ó US\$ 30,000 con garantía.
		Corto plazo	Crédito estacional	Financiamientos orientados a capital de trabajo por oportunidades de negocios temporales (campañas) en pequeñas empresas con antigüedad mínima de 1 año, sin aval (si se es propietario de un inmueble), de lo contrario se solicita aval. Los préstamos sin aval son hasta S/. 40,000 ó US\$ 12,000, y hasta S/. 100,000 ó US\$ 30,000 con garantía. Adicionalmente se requiere buena experiencia de pago en créditos de capital de trabajo previos (6 cuotas puntuales).
		Corto y mediano y largo plazo	Compra de deuda	Compra de deuda en otras instituciones financieras para pequeñas empresas con antigüedad mínima de 1 año, sin aval (si se es propietario de un inmueble), de lo contrario se solicita aval. Los préstamos sin aval son hasta S/. 40,000 ó US\$ 12,000, y hasta S/. 100,000 ó US\$ 30,000 con garantía. Adicionalmente se requiere tener deuda como máximo en 3 instituciones financieras.
		Corto y largo plazo	Crédito mixto	Financiamientos con las mismas condiciones generales de los anteriores, con la particularidad de que puede usarse tanto para capital de trabajo como para activo fijo.

Scotiabank

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Scotiabank	Corto plazo	Préstamo para capital de trabajo	Préstamo para mercadería e insumos. Los montos a financiar van desde S/.5,000 hasta S/.116,000 (US\$35,000).
		Mediano y largo plazo	Préstamo para maquinaria y locales comerciales	Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías Comerciales. Dirigido a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con tres años de antigüedad. Monto a financiar desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.
		Corto plazo	Línea de crédito para capital de trabajo	Línea de crédito que financia mercadería para comercializar insumos de producción. Los montos a financiar van desde S/.3,000 hasta S/.116,000 (US\$35,000).
		Mediano y largo plazo	Préstamo para proyectos de infraestructura	Cuando ya se tiene el terreno, bajo esta modalidad se financia la construcción de mercados y galerías comerciales (iguales condiciones en cuanto a montos máximos por socio que en el caso del préstamo para maquinarias y locales comerciales).
Bancos	Scotiabank	Corto plazo	Descuento de letras	Crédito directo que financia ventas (corto plazo), mediante el adelanto de fondos de letras calificadas.
		Corto plazo	Factoring	Financiamiento de ventas, por el cual el cliente MYPE cede sus derechos de cobranza sobre una o más facturas de uno o más de sus compradores, que son calificados previamente por el banco.
		Corto plazo	Factoring electrónico	Similar al factoring, pero con la ventaja de que puede realizarse sobre una plataforma virtual. En realidad, no es muy frecuente en las MYPE's, pues requiere cierto soporte tecnológico por parte de ellas.
		Mediano y largo plazo	Leasing	Financiamiento que provee bienes de capital a personas jurídicas y personas naturales (Aplica también profesionales independientes con renta de tercera categoría).

Banco de la Microempresa - Mibanco

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Mibanco	Corto y mediano plazo	Mi Capital	Préstamo de corto / mediano plazo, especialmente para capital de trabajo.
		Corto plazo	Línea de capital de trabajo	Crédito que se hace efectivo por medio de una tarjeta de débito.
		Mediano y largo plazo	Mi Equipo	Préstamo de mediano / largo plazo, especialmente para adquirir bienes de capital.
		Corto y mediano y plazo	Crédito con garantía líquida	Préstamo de corto / mediano plazo respaldado por depósitos del prestatario.
		Largo plazo	Proyectos especiales	Préstamo de largo plazo para financiar la compra de locales comerciales.
		Corto plazo	Factoring electrónico	Permite el cobro y adelanto de facturas a través del registro del proveedor en un sistema Web del banco.

Banco Azteca

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Bancos	Banco Azteca	Corto y largo plazo	Empresario Azteca Negocio	Préstamos dirigidos a las MYPE's para financiar capital de trabajo (compra de materias primas o productos terminados, pago de mano de obra, etc.) y también para la adquisición de maquinaria y equipo. Los préstamos son cancelables en plazos que van de 13 a 104 semanas. Adicionalmente el beneficiario del crédito queda afiliado a una asociación de empresarios que le brinda asesoría, como es la Asociación Empresario Azteca.
		N.A.	Empresario Azteca Empleado	Es un programa de apoyo (en principio no financiero) a microempresarios emprendedores (que tienen o quieren iniciar un negocio).

2. CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO: Productos para las MyPE

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa – CMAC Arequipa

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Arequipa	Corto y largo plazo	Crédito Micropyme si aval	Préstamo para financiar capital de trabajo y activos fijos en empresas de comercio, producción y servicios.
		Corto y largo plazo	Crédito ganadero	Préstamo para financiar forraje e incremento de ganado con plazos que varían entre 12 y 24 meses (capital de trabajo y activos fijos, respectivamente).
		Corto y largo plazo	Crédito local comercial	Préstamo para financiar capital de trabajo y activos fijos en empresas de comercio, producción y servicios con capital mayor a US\$ 30,000.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cuzco – CMAC Cuzco

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Cuzco	Corto y largo plazo	Crédito Mes	Préstamo para financiar capital de trabajo y activos fijos en empresas de comercio, producción y servicios con endeudamiento menor a US\$ 30,000. El monto mínimo del préstamo es de S/. 300 hasta un tope de US\$ 29,900, y el monto mínimo del préstamo es de S/. 300 hasta un tope de US\$ 29,900, y el plazo varía en función a lo financiado, con un tope de 60 meses.
		Corto plazo	Credi-caserito	Préstamos para financiar capital de trabajo a micro comerciantes que desarrollan sus actividades de negocio en mercados o ferias locales (personas naturales con negocio). Los préstamos varían entre S/. 300 y S/. 5,000 (plazo máximo de reembolso: 12 meses).
		Mediano Plazo	El puntualito	Dirigido a personas naturales y jurídicas que desean ampliar, mejorar o equipar su empresa, negocio o cualquier actividad comercial. Se presta a partir de S/. 5,000 y los plazos de pago son a partir de 12 meses.
		Corto plazo	Paga diario	Préstamos para personas dedicadas al comercio en mercados de abastos. El beneficiario necesariamente debe estar empadronado. Se presta sólo en nuevos soles, desde S/. 300 hasta S/. 7,000, y las cuotas se pagan en el mismo negocio.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa – CMAC del Santa

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC del Santa	Corto y mediano plazo	Crédito Rapídito (crédito Pyme)	Préstamos orientados a MYPE's comercializadoras en general para financiar capital de trabajo y ampliación de negocios. Establecimientos y/o actividades como bodegas, panaderías, ferreterías, farmacias, boutiques, librerías, transportistas, constructores y puestos de mercados, conforman el público objetivo de este tipo de créditos.
		Corto plazo	Credi Agro	Para que se otorguen este tipo de créditos, los beneficiarios deben acreditar la propiedad de terrenos agrícolas y un plan de cultivo y riego (financia capital de trabajo).
		Corto plazo	Paga diario	Financiamientos para capital de trabajo, dirigido especialmente a vendedores de puestos de mercado, con la particularidad de que los pagos son diarios, adaptándose al flujo usual de ingresos de su público objetivo.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo – CMAC Huancayo

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Huancayo	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Préstamos dirigidos a personas naturales o jurídicas que tienen como principal fuente de ingresos cualquier actividad de producción, comercio y/o servicios. Se financia la adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo, arreglo y compra de local comercial u otro de la misma naturaleza de inversión) y/o capital de trabajo.
		Corto y mediano plazo	Credi Agropecuario	Préstamos dirigidos a personas que se dedican a alguna actividad agropecuaria (agricultura, ganadería, piscicultura o crianza de animales menores). Financian instalación y mantenimiento de cultivos, compra de ganado vacuno, crianza y engorde de animales menores y compra de maquinarias y equipos.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Ica – CMAC Ica

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC de Ica	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Préstamo para financiar capital de trabajo y activos fijos en PYMES de comercio, producción y servicios, que puedan acreditar una antigüedad mínima de 6 meses de funcionamiento.
		Corto y mediano plazo	Crédito agrícola	Préstamos que financian la actividad agrícola (capital de trabajo y activo fijo), y que se pagan normalmente al final de la campaña. Entre otros requisitos se solicita experiencia mínima de un año, contar a la fecha de solicitud del crédito con el cultivo instalado, y ser residente de la provincia.
		Corto plazo	El facilito	Préstamos dirigidos a microcomerciantes, para financiar básicamente capital de trabajo, y que son otorgados a sola firma, requiriéndose aval o algún otro tipo de garantía, si es que el monto del financiamiento supera los S/. 2,000. Los plazos de pago varían, y se adecuan a la generación de efectivo del negocio.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas – CMAC Maynas

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Maynas	Corto y mediano plazo	Crédito Microempresarial	Préstamos dirigidos a personas naturales y jurídicas cuya principal fuente de ingresos sea un negocio de los sectores comercio, producción y servicios. Los financiamientos se otorgan para capital de trabajo y activos fijos (maquinaria, equipos, remodelación de local comercial).
		Corto y mediano plazo	Crédito agrícola	Préstamos que financian la actividad agrícola (capital de trabajo y activo fijo). Entre otros requisitos se solicita experiencia mínima de un año, contar a la fecha de solicitud del crédito con el cultivo instalado, y ser residente de la provincia.
		Corto plazo	Crédito paralelo por campaña	Financiamientos otorgados a clientes con más de un año operando sin interrupciones. Su finalidad es financiar las ventas adicionales a las normales que un negocio tiene por determinadas campañas en el año (escolar, día de la madre, San Juan, etc.).
			Cartas fianza	Es un crédito indirecto (no se da en efectivo) representado por un documento en el que se garantiza al cliente MYPE ante terceros, por cumplimiento de contrato, adelantos, o pagos a proveedores.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Paita – CMAC Paita

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
				Créditos directos o indirectos (cartas fianza) desembolsados en moneda nacional o extranjera a personas naturales o jurídicas. Se financian actividades empresariales urbanas y rurales de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios.
				Crédito directo adicional a los créditos vigentes del cliente, que se da por oportunidad comercial (campañas por ejemplo) pagaderos en un plazo máximo de 180 días. Para acceder a este producto, el cliente deberá estar clasificado como NORMAL, y haber cancelado por lo menos 2 créditos en forma puntual (máximo 8 días de atraso) y/o haber cancelado el 30% de su crédito principal.
				Créditos orientados a los sectores comercio, producción o servicios, otorgados máximo a 90 días, hasta por S/. 3,000, y cancelable en cuotas diarias. Un aspecto importante a considerar bajo esta modalidad, es la estabilidad de la familia dueña del negocio.
				Préstamos directos que financian el ciclo productivo de una actividad agropecuaria, pudiéndose financiar además labores de instalación, mantenimiento, desarrollo y comercialización. Se exige además experiencia mínima de un año en la actividad agropecuaria, haber realizado una campaña agrícola y tener por lo menos 1.5 hectáreas de terreno cultivable. Estos préstamos también financian las actividades avícolas, piscícolas, silvícolas y apícolas.
				Préstamos directos dirigidos a personas naturales o jurídicas dedicadas a la pesca artesanal o actividades afines, y que sean propietarios de embarcaciones pesqueras con capacidad menor a 10 TM.

Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)

CMAC Paita

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Pisco – CMAC Pisco

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC de Pisco	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Créditos que se otorgan a personas naturales con negocio o empresas con endeudamiento en el sistema menor a US\$ 30,000 o su equivalente en soles. Se financian actividades de producción, comercio o servicios. El plazo máximo de pago es de 60 meses.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura – CMAC Piura

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Piura	Corto plazo	Crédito para micro y pequeña empresa	Préstamos dirigidos a las MYPE's con cronogramas de pagos de acuerdo a los ingresos del negocio, y que no cobra comisiones de mantenimiento y portes de cuentas, y cuando se paga por adelantado, cobra menos intereses. Monto mínimo del préstamo: US\$ 100 ó S/. 300.
		Corto plazo	Crédito campaña	Préstamos dirigidos a financiar capital de trabajo por campañas especiales (día de la madre, fiestas patrias, navidad). El beneficiario del crédito no debe registrar endeudamiento en más de 3 instituciones financieras, incluida la CMAC Piura.
		Corto y mediano plazo	Crédito agropecuarios	Préstamos dirigidos a financiar actividades del sector agropecuario, con cronogramas de pagos que se adecuan a las campañas.
		Corto y mediano plazo	Créditos pesqueros	Préstamos dirigidos a financiar actividades del sector pesca, con cronogramas de pagos que se adecuan al ciclo de pesca.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana – CMAC Sullana

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
				Se otorgan financiamientos para capital de trabajo y activos fijos, que pueden ampliarse en función a cumplimiento y puntualidad en los pagos.
				Se otorgan financiamientos de acuerdo al ciclo productivo de la actividad agropecuaria, pudiendo financiar labores de instalación, mantenimiento desarrollo y comercialización. En el caso de los agricultores, se exige que sean propietario mínimo de 1 hectárea, y además que cuenten con plan de cultivo o riego, o alguna otra autorización del Ministerio de Agricultura. Para los ganaderos, se solicita que tengan tarjeta de vacunación del ganado.
				Se otorgan financiamientos para capital de trabajo y activos fijos a actividades de pesca artesanal, industrial o acuicultura. Entre otros requisitos, se solicita que el beneficiario del crédito tenga carta de autorización de pesca, libreta de embarque y declaración de fábrica naval, en el caso de armeros o propietarios de embarcaciones. Eventualmente puede solicitarse copia de carnet de buzo, armador, pescador o patrón.
				Garantía otorgada ante terceros para respaldar al cliente MYPE ante terceros por determinados conceptos. Normalmente se solicitan garantías o avales con buen patrimonio para emitirlos.
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Sullana	Corto y mediano plazo	Crédito empresarial	
		Corto y mediano plazo	Crédito agropecuario	
		Corto y mediano plazo	Créditos pesca	
		Corto plazo	Carra fianza	

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna – CMAC Tacna

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Tacna	Corto y mediano plazo	Crédito para micro y pequeña empresa	Dirigido a financiar negocios de las micro y pequeñas empresas, siempre y cuando se tenga 6 meses operando como mínimo. Los préstamos van desde los S/. 300 y US\$ 300, y la primera cuota se paga a los 90 días, con un vencimiento máximo de 60 meses.
		Corto plazo	Créditos por campaña	Financiamientos orientados a las MYPE's que requieran financiar capital de trabajo por ventas excepcionales durante una campaña en determinada parte del año.
		Corto plazo	Cartas fianza	Crédito indirecto que garantiza al cliente MYPE ante terceros por determinadas obligaciones como pagos a proveedores, ejecución de obras o cumplimiento de contratos, arribo de mercadería en un lugar determinado, y seriedad de oferta. Normalmente se otorga con garantías de depósitos en efectivo y eventualmente con hipotecas. El plazo mínimo es de 30 días, pudiendo ser renovable

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – CMAC Trujillo

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Trujillo	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Créditos dirigidos a la pequeña y mediana empresa (comercio, producción o servicios) para financiar capital de trabajo, compra, ampliación y remodelación de locales comerciales, compra de maquinaria, equipo y vehículos. La frecuencia de las cuotas se adapta a los flujos de caja del negocio.
		Corto plazo	Crédito fácilito	Crédito para microempresarios con negocios como venta de comida, abarrotes, verduras, ropa, librerías, mercaderías, perfumes y otros. El cliente debe desarrollar su negocio en mercados públicos o privados. El monto máximo de financiamiento es de 1.5 UIT (aproximadamente S/. 5,250), pagaderos en un plazo máximo de 12 meses.
		Corto y mediano plazo Mediano y largo	Creditaxi	Créditos para microempresarios dedicados al transporte (taxis, ómnibuses, combis, motoraxis, etc.). Se financian cambios del sistema de combustible de vehículos (de gasolina a gas), compras de accesorios, llantas, repuestos y modernización, mantenimiento, pintado y repotenciado de las unidades de transporte.
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Trujillo	Mediano y largo plazo	Credijoven	Préstamos para financiar iniciativas de jóvenes microempresarios (preferentemente entre 18 y 30 años). Orientado específicamente al financiamiento de proyectos PYMES en sectores como comercio, producción y Servicios. Se financia hasta el 70% del proyecto, y para acceder se requiere informes cuantitativos y cualitativos de factibilidad.
		Corto plazo	Rapidario	Crédito para microempresarios de mercados públicos y privados dedicados a negocios como venta de comida, abarrotes, verduras, ropa, librerías, mercaderías, perfumes, etc. Se trata de un crédito revolvente, lo que significa que se otorga una línea que puede ser usada parcialmente, siempre por el monto total menos lo que ya se haya dispuesto. Entre otros requisitos se solicita acreditar propiedad de puesto de ventas en mercados, galerías, paradas o centros comerciales. Se presta entre S/. 350 y S/. 5,000, en plazos que van desde 7 a 180 días (frecuencia de pago diaria).

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – CMAC Trujillo (continuación)

Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	CMAC Trujillo	Corto y mediano plazo	Crediamigo	Crédito para microempresarios discapacitados (personas naturales que dirijan o representen empresas o asociaciones de cualquier tipo de actividad de producción, comercio o servicios). Financia capital de trabajo o activos fijos con un tope de 1.5 UIT; cancelables entre 12 y 24 meses, respectivamente. Para un tope de 1.5 UIT; cancelables entre 12 y 24 meses, respectivamente. Para acceder se solicita copia de credencial de asociado a gremios de personas con alguna discapacidad.
---	---------------	-----------------------	------------	--

Caja Metropolitana de Lima

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB)	Caja Metropolitana de Lima	Corto y largo plazo	Cajapyme	Crédito para las micro y pequeñas empresas (personas naturales o jurídicas) que necesiten financiamientos de corto plazo (capital de trabajo) y mediano/largo plazo (activos fijos). Los beneficiarios (comercio, producción y servicios) deben tener un endeudamiento en el sistema menor a US\$ 30,000.
		Corto y mediano plazo	Cajagas	Préstamos que financian la conversión del sistema de consumo de combustible de vehículos gasolineros a gas natural vehicular (GNV). Entre otros requisitos, se solicita que los vehículos a convertir tengan una antigüedad máxima de 15 años, y para el caso de taxistas formales, certificado de operación SETAME.

3. EDPYMES: Productos para las MyPE

Edpyme Alternativa				
Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Alternativa	Corto plazo	Crédito diario	Créditos para comerciantes ubicados en mercados, galerías o paradas. Se presta desde S/. 200.00 hasta S/. 15,000.00, con un plazo máximo de pago de 180 días. Los pagos son diarios, y se realizan en el propio local del comerciante. En este crédito no se cobra sábados, domingos, ni feriados.
		Corto plazo	Crédito agropecuario	Crédito dirigido a los pequeños y medianos productores dedicados a la agricultura, crianza y engorde de ganado, producción de lácteos, crianza de porcinos y aves de corral, entre otros. Se presta desde S/. 500.00 hasta S/. 55,000.00, con devolución máximo en 1 año, pudiendo incluir (de requerirse) hasta dos periodos de gracia.
		Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Crédito para pequeños negocios dedicados al comercio, producción y /o servicios, que puedan acreditar como mínimo seis meses de antigüedad y que deseen invertir en capital de trabajo o activo fijo. Se presta desde S/. 200.00 hasta S/. 55,000.00, y los pagos pueden ser mensuales, quincenales o semanales (máximo 36 meses), con periodo de gracia tope de 2 meses.
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Alternativa	Corto y mediano plazo	Crédito producto estandarizado	Producto ofrecido en convenio con COFIDE, y que atiende a cadenas productivas. Además del financiamiento brinda asistencia técnica y supervisión.
		Corto y mediano plazo	Crédito Pesca	Créditos que financian actividades de pesca semi-industrial, de consumo directo, comercialización y procesamiento de especies marinas. Se presta desde S/. 200.00 hasta S/. 55,000.00. Para el caso de pesca semi-industrial o de consumo directo debe presentarse la matrícula de embarcación o embarcaciones. Para el caso de procesamiento debe presentarse constancia emitida por la asociación de procesadores de pescado a la cual pertenezca el beneficiario.

Edpyme Alternativa

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características	
				Financia capital de trabajo y adquisición de activos fijos, a pequeños y microempresarios en zonas rurales y urbanas. Los financiamientos van desde los US\$ 100 hasta los US\$ 30,000 (soles y dólares). Los plazos máximos son 30 meses (capital de trabajo) y 84 meses (activos fijos).	
				Crédito adicional que se otorga a los ya clientes, buscando fomentar la puntualidad y fidelidad del cliente. Sólo se otorga a clientes Confianza y Preferencial y cuando su capacidad de pago se los permita; y cuente con crédito "Normal" vigente. Los plazos máximos son 18 meses (capital de trabajo) y 48 meses (activos fijos). Los financiamientos van desde los US\$ 100 hasta los US\$ 30,000. Se presta en moneda nacional y extranjera.	
				Crédito para pequeños negocios dedicados al comercio, producción y/o servicios, que puedan acreditar como mínimo seis meses de antigüedad y que deseen invertir en capital de trabajo o activo fijo. Se presta desde S/. 200.00 hasta S/. 55,000.00, y los pagos pueden ser mensuales, quincenales o semanales (máximo 36 meses), con período de gracia tope de 2 meses. 100 hasta US\$ 5,000, y los plazos varían entre 1 y 45 días (se pagan en una sola cuota).	
				Orientado para atender campañas específicas como la campaña escolar, día de la madre, San Juan, fiestas patrias, y fiestas de fin de año. Los montos van desde US\$ 100 hasta US\$ 10,000, y los plazos varían entre 1 y 120 días.	
				Créditos para pequeños negocios urbanos y rurales, con patrimonio máximo de S/. 2,500. Los montos van desde S/. 200 hasta S/. 2,000 (exclusivamente en soles), y los plazos máximos son 12 meses (capital de trabajo) y 18 meses (activos fijos).	

Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa

Edpyme Alternativa

Edpyme Alternativa (continuación)

Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Alternativa	Corto y mediano plazo	Crédito agropecuario	Créditos para negocios agrícolas, pecuarios y agroindustriales con experiencia mínima de 2 años. De preferencia debe contar con otras fuentes de ingreso además de la actividad agrícola. Se presta máximo el 55% del valor de la garantía, y los montos van desde los US\$ 100 hasta el 100% de la necesidad de financiamiento (según flujo de caja). Los plazos máximos son 12 meses (capital de trabajo) y 48 meses (activos fijos), y se financia tanto en soles como en dólares.
		Corto y mediano plazo	Crédito Prestafácil	Créditos para capital de trabajo y adquisición de activo fijo para pequeños negocios con experiencia mínima de 1 año. Los montos van desde S/. 500 hasta S/. 7,000, y los plazos varían entre 28 días y 15 meses (465 días).
		Corto plazo	Crédito palabra de mujer	Créditos otorgados a mujeres del área urbana o rural que cuenten con garantía solidaria. Financia capital de trabajo y activos fijos. Los financiamientos van desde los S/. 250 hasta los S/. 3,000, y se pagan en plazos que varían entre 3 y 9 meses (cada 14 ó 28 días, según el flujo de caja).

Edpyme Crear Arequipa

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Crear Arequipa	Corto plazo	Crear fácil	Préstamos a sola firma dirigidos a las micro y pequeñas empresas de sectores diversos (comercio, producción y servicios), que financian fundamentalmente capital de trabajo a personas naturales con negocio, y que de preferencia pertenezcan a la región sur del país, ámbito principal de influencia de la institución
		Corto plazo	Crear Wami	Producto especialmente diseñado para mujeres empresarias o emprendedoras que normalmente se constituyen como único sostén familiar.
		Corto plazo	Crear Yapa	Producto similar a Crear Fácil, pero que incluye periodos de gracia de hasta 60 días.

Edpyme Crear Tacna

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
				Préstamos otorgados a personas naturales o jurídicas para financiar actividades de producción, comercio o servicios. Entre otros requisitos se solicita documentos del negocio (boletas, facturas, constancias del mercado cuadernos de control, boletaje etc.), y una antigüedad en el negocio de 6 meses.
				Similar a Crear Negocio, con la diferencia de que los montos prestados bajo este producto son menores. (antigüedad en el negocio: 6 meses).
				Crédito que financia capital de trabajo, activos fijos o ambos, otorgados al cliente puntual que ya cuenta con algún préstamo vigente en la institución (antigüedad como cliente de 1 año).
				Crédito adicional a uno vigente, que financia capital de trabajo en campañas comerciales en las que se incrementa la venta del cliente (antigüedad como cliente de 1 año).
				Producto diseñado para clientes “premium”, que requieran de una cantidad predeterminada a su sola solicitud, y que tengan un récord crediticio excelente (aquellos que pagan sus cuotas con un máximo de 2 días de atraso).
				Créditos indirectos que garantizan al cliente MYPE por seriedad de oferta, pago a proveedores, adelantos recibidos, cumplimiento de contrato, y obligaciones relacionadas con impuestos. Estos instrumentos son fundamentales para empresas que quieran participar en licitaciones públicas de organismos del estado o también si quieren participar en contratos con privados.

Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa

Edpyme Crear Tacna

Edpyme Acceso Crediticio

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Acceso Crediticio	Corto y mediano plazo	Individual	Créditos otorgados individualmente, con o sin garantía personal o con garantía real.
		Corto plazo	Paralelo	Créditos adicionales a los vigentes, otorgados en función a un buen récord de pagos.
		Corto plazo	Solidario	Créditos otorgados de manera conjunta a grupos o asociaciones de 2 a 4 clientes, los cuales se afianzan o garantizan entre si.
		Corto plazo	Promocional	Similar al paralelo, financiando en su caso, oportunidades temporales de negocios (campañas por ejemplo).

Edpyme Credivisión

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Credivisión	Corto plazo	Crédito de pago mensual paralelo	Créditos otorgados individualmente para financiar capital de trabajo durante campañas (día de la madre, fiestas patrias, etc.). Los plazos de pago van de 1 a 4 meses (o hasta que dure la campaña). El principal requisito es tener un crédito vigente con buen comportamiento de pagos (máximo 8 días de atraso) y no tener una línea de crédito aprobada.
		Corto y mediano plazo	Crédito de pago mensual línea de crédito	A través de este producto pensado para los clientes buenos pagadores, la Edpyme pone a su disposición una línea de crédito revolvente con un tope máximo. Aplica para el sector comercial, productivo o de servicios y se otorga de manera individual.
		Corto y mediano plazo	Crédito agropecuario	Préstamos para agricultores y ganaderos bajo “modalidad vencida”, es decir, se paga luego de vender la producción o el ganado. Los montos están en función a los requerimientos del cliente y la inversión que se hará en las labores agrícolas y ganaderas. También se otorga de manera individual.
		Corto plazo	Crédito pago diario	Créditos con un tope de S/. 6,000, otorgados a comerciantes de mercados y centros de abasto. Los pagos son diarios, y se cobra en el mismo negocio (no se cobra sábados, domingos, ni feriados). También se otorgan de manera individual.
		Mediano plazo	Crédito para mejoramiento de vivienda	Créditos para clientes reconocidos por su buen récord de pagos. Financian inversiones en vivienda o vivienda taller, siendo el monto máximo por vez de US\$ 2,000, cancelándose en plazos desde 1 hasta 2 años. Otorgados de manera individual.

Edpyme Credivisión (continuación)

Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Credivisión	Corto plazo	Crédito grupo solidario	Créditos pensados para microempresarios, cuyo único sostén familiar es su negocio. Estos créditos se otorgan a grupos de entre 3 y 6 integrantes, contando con un coordinador; afianzándose o garantizándose mutuamente. Cada uno de los integrantes del grupo debe demostrar independencia en sus actividades económicas, no debiendo habitar en el mismo edificio, y además en ningún caso, los grupos estarán formados por 2 familiares en primer grado.
		Corto plazo	Créditos Recurrentes	Créditos para clientes que hayan cancelado uno o más préstamos o en su defecto, no tener más de 30 días injustificados de mora. Se otorgan de manera individual y grupal.
		Corto y mediano plazo	Créditos en proyectos especiales	Créditos directos o indirectos para personas naturales o jurídicas que residan en áreas del “Programa de desarrollo de Área” (PDA) y/o de los “Proyectos Especiales”, promovidos por Visión Mundial o alguna organización similar de cooperación con la cual CREDIVISION haya firmado convenios. Se otorgan de manera individual y grupal.
		Corto plazo	Créditos a plazo vencido	Créditos otorgados individualmente a microempresarios como los artesanos que exportan en pequeña o a aquéllos cuya recuperación del efectivo se produce luego de varios meses. Es exclusivo para capital de trabajo. .

Edpyme Edyficar

Tipo de empresa		Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Edyficar		Corto plazo	Préstamo individual	Dirigido a propietarios de micro o pequeñas empresas de producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos.
			Corto plazo	Préstamo solidario	Créditos otorgados grupalmente a la unión de 4 ó 5 propietarios de microempresas de sobrevivencia, y que se dedican a actividades diversas. Normalmente los integrantes del grupo tienen una ubicación geográfica común (mercados, centros, barrios, ambulantes, etc) u otro tipo de relación, y no disponen de activos o garantes que los respalden, por lo que asumen la garantía solidaria para acceder al préstamo.
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Edyficar		Corto plazo	Fondo rotatorio	Financiamiento para organizaciones de mujeres o comunales, que facilitan el acceso al crédito de sus socios o socios. El tope del préstamo es de US\$ 400. Bajo esta modalidad, se nombra a un comité de préstamos, elegido por la propia asociación, quienes deciden el destino de los recursos del fondo.

Edpyme Efectiva

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Efectiva	Corto plazo	Crédito microempresa	Créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas para financiar negocios de los sectores de producción, comercio o servicios (negocios con una antigüedad mayor o igual a 6 meses).

Edpyme Nueva Visión

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem- presa	Edpyme Nueva Visión	Corto y mediano plazo	Crédito Microempresa	Financiamientos dirigidos a las MYPE's, que van desde los S/. 500 o su equivalente en US\$, pagaderos en un plazo máximo de 36 meses, y con eventual periodo de gracia (garantías, según evaluación).
		Corto y mediano plazo	Crédito Agropecuario	Financiamientos a las micro y pequeñas empresas del sector agropecuario.

Edpyme Pronegocios

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Pronegocios	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme-Mes	Financiamientos para capital de trabajo y activos fijos, con plazos máximos de hasta 18 meses y 2 años respectivamente (con periodo de gracia de ser el caso). Las cuotas son fijas y se ajustan a las ventas del cliente (mensuales, diarias, etc.). Las garantías se solicitan previa evaluación.
		Corto plazo	Crédito Pyme-Diario	Financiamientos para capital de trabajo. Las cuotas son fijas y diarias, ajustándose a las ventas del cliente.
		Corto y mediano plazo	Crédito Pyme-Bus	Financiamientos para reparación de buses o unidades de transporte. Son requisitos para acceder a este financiamiento: tarjetas de propiedad y de circulación del vehículo, constancia de la empresa en donde se detalla antigüedad del servicio y una presupuesto de reparación. Los pagos se realizan fando una cuota mensual, que se divide en 20 pagos diarios. Se prestan desde S/. 1,000 hasta S/. 3,000, con plazos de entre 6 y 18 meses (si la reparación implica cambio de motor, se otorga plazo de gracia de 30 días).

Edpyme Proempresa

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Proempresa	Corto y mediano plazo	Crédito empresarial	Préstamos para la micro y pequeña empresa que realizan actividades relacionadas con el comercio, producción o servicios. Los financiamientos van desde S/. 300 hasta S/. 250,000 (o su equivalente en US\$). Las cuotas son fijas o variables de acuerdo al flujo de caja del cliente.
		Corto plazo	Cartas fianza	Créditos indirectos que ayudan a los clientes a participar en licitaciones o concurso de adquisiciones, organizadas por empresas públicas o privadas, como persona natural o jurídica.

Edpyme Raíz

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Raíz	Corto plazo	Crédito a la micro y pequeña empresa	Se financia capital de trabajo, principalmente adquisición de materiales, insumos o productos, pago de mano de obra, o atención de oportunidades de comercialización.
		Mediano y largo plazo	Crédito a la micro y pequeña empresa	Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas para financiar necesidades de inversión, normalmente a mediano plazo, y que entre otras cubre: adquisición, repotenciación o mantenimiento de bienes muebles y/o adquisición, construcción, remodelación, ampliación o remodelamiento del local donde opera el negocio (bien inmueble).

Edpyme Solidaridad

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa	Edpyme Solidaridad	Corto y mediano plazo	Crédito Credipyme	Se financia capital de trabajo y activos fijos, en montos que van desde S/. 1,000 hasta S/. 30,000 (en soles y dólares). Las cuotas con fijas y mensuales, en plazos que van desde los 6 hasta los 18 meses. Entre otros requisitos se solicita tener entre 23 y 60 años, tener operando un negocio por lo menos 6 meses en la región Lambayeque.
		Corto plazo	Crédito Crediso	Préstamos para financiar capital de trabajo a los empresarios de los mercados de abastos. Se presta desde S/. 300 hasta S/. 3,000 nuevos soles, y las cuotas son diarias, a un plazo máximo de 90 días, y cobradas en el negocio del cliente.
		Corto y mediano plazo	Crédito agropecuario	Principal producto de la Edpyme, y que atiende a micro productores agrícolas y ganaderos. Los agricultores deben contar con título de propiedad saneada e inscrita en Registros Públicos y desarrollar un cultivo rentable como: arroz, maíz amarillo duro, menestras de exportación y pimientos. Los préstamos son individuales y en moneda nacional. Se financia hasta el 80% del costo por hectárea (máximo 15 hectáreas) y fuera de la región Lambayeque se financia hasta el 4% de asistencia técnica. Los plazos de reembolso comprenden los periodos de cultivo y comercialización.
		Corto y mediano plazo	Crédito Credica	Crédito dirigido al sector transporte, dirigido a financiar al mejoras de los vehículos, como renovación de llantas, reparación, pintado, cambio de sistema a gas, SOAT, seguros. Se presta desde S/. 300 hasta S/. 3,000, y las cuotas son diarias o semanales, con plazos de hasta 60 días nuevos soles, la modalidad de pago es diario y semanal a un plazo de hasta 60 días para el crédito SOAT y modalidad mensual y hasta 24 meses de plazo para otros destinos.

Edpyme Solidaridad (continuación)

Entidades para el desarrollo de la pequeña y microem-presa	Edpyme Solidaridad	Corto y mediano plazo	Crédito Credipesca	Está dirigido a atender las necesidades de financiamiento de pescadores artesanales y acuicultores, que desarrollan sus actividades en los puertos y caletas de la Región Piura. Se considera pescador artesanal a la persona natural o jurídica que se dedica a la extracción, procesamiento, comercialización y transporte de productos hidrobiológicos, incluyendo a los pescadores armadores con embarcaciones no mayores de 5 toneladas de registro bruto. Los préstamos están básicamente orientados a mejorar y equipar la embarcación, los montos van desde los S/. 300 hasta los S/. 20,000, y las cuotas pueden ser mensuales o trimestrales dentro de un plazo máximo de 36 meses.
		N.A.	Servicios de articulación	La institución se encarga de estructurar el “Producto financiero estandarizado” (PFE), y luego presenta a COFIDE a los agricultores seleccionados, que ya articulados, deben dedicarse al cultivo de algodón Hazera y pimiento Piquillo en los valles de Motupe, Olmos, Chancay y Lambayeque.

4. CAJAS RURALES DE AHORRO Y CREDITO: Productos para las MyPE

CRAC Cajasur

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
				Créditos para las MYPE's que financian capital de trabajo y compra de activos fijos. También se otorgan líneas de crédito para la adquisición y ampliación de locales comerciales y conversión de viviendas en locales para negocio. Los préstamos y las garantías son por tramos, de S/. 500 hasta S/. 5,000 se requiere garantía propia, de S/. 5,000 hasta S/. 10,000 autoavalúo, de S/. 10,000 hasta S/. 20,000 copia simple de RRPP, y montos mayores a S/. 20,000 requieren hipoteca.
				Créditos para tu negocio (Cajasur-Mype)
				CRAC Cajasur
				Crédito Agrícola
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito		Corto y largo plazo		Se financia capital de trabajo y activos fijos para campañas agrícolas. Crédito de libre disponibilidad y para capital de trabajo sobre la base de cultivos.
		Mediano y largo plazo	Crédito Pecuario	Créditos orientados especialmente a productores lecheros para financiar la compra de ganado lechero. Además se financia la ampliación de establo, compra de forraje, compra de equipo de riego, maquinaria y equipo de ordeño. Se otorgan descuentos especiales por ventas de leche a Gloria, Laive y Ciales.
		Corto plazo	Crédito Pyme para Fiestas Patrias	Créditos en fechas especiales para financiar capital de trabajo por oportunidades comerciales especiales.

CRAC Credinka

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	CRAC Credinka	Corto y largo plazo	Crédito Pyme	Créditos que financian a los microempresarios, tanto para capital de trabajo como para inversión en activos.
		Corto y largo plazo	Crédito Agrícola	Créditos que financian en sus diferentes etapas, productos agrícolas rentables en zonas establecidas por CREDINKA. Se solicita tener una experiencia mínima de 3 años en actividades agrícolas, y ser propietario de un terreno con extensión razonable para desarrollar el negocio.

CRAC Norperú

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	CRAC Norperú	Corto y mediano plazo	Crédito Pyme	Los financiamientos están orientados a capital de trabajo y activos fijos, prestandose desde S/. 1,000 hasta S/. 20,000, con plazos que van desde los 6 hasta los 15 meses.
		Corto y mediano plazo	Crédito Agropecuario	Se financian a propietarios de áreas con un mínimo de 5 hectáreas, en cultivos diversificados (arroz, maíz, caña de azúcar y cultivos agroexportables).

CRAC Profinanzas

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Entidades para el desarrollo de la pequeña y micro-empresa	CRAC Profinanzas	Corto y mediano plazo	Crédito Microempresas	Crédito otorgado a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en el sistema financiero no exceda los US\$ 30,000. Los montos van desde los US\$ 100 ó S/. 500, y se financian capital de trabajo y activos fijos, con plazos máximos de 24 y 48 meses, respectivamente, y a partir de US\$ 8,000 se solicitan garantías (hipotecarias o prendarias).
		Corto y mediano plazo	Crédito Panadero	Crédito otorgado a personas naturales o jurídicas del sector ganadero, cuyo endeudamiento en el sistema financiero no exceda los US\$ 30,000. Los montos van desde los US\$ 100 ó S/. 500, y se financian capital de trabajo y activos fijos, con plazos máximos de 24 y 48 meses, respectivamente, y a partir de US\$ 8,000 se solicitan garantías (hipotecarias o prendarias). Se requiere entre otras cosas ser ganadero y presentar croquis de ubicación de estable, así como certificado de vacunación emitido por el SENASA.
		Corto plazo	Crédito El Rapido	Crédito para comerciantes o empresas de servicios formales e informales, cuyo negocio se ubique en mercados, galerías, y asociaciones. La modalidad de pago es diaria, y la cobranza se efectúa en el local del cliente de lunes a viernes.
		Corto y mediano plazo	Crédito Profigas	Préstamo que financia la conversión de vehículos gasolineros a gas natural vehicular. Adicionalmente se podrá financiar la reparación o arreglo de equipos de conversión.
		Corto y mediano plazo	Crédito Agrícola	Préstamos para personas naturales o jurídicas dedicadas a la agricultura en cualquiera de sus etapas. Los montos van desde los US\$ 100 ó S/. 500, y se financian capital de trabajo y activos fijos, con plazos máximos de 24 y 48 meses, respectivamente, y a partir de US\$ 8,000 se solicitan garantías (hipotecarias o prendarias). Se requiere entre otras cosas ser propietario o arrendatario de por lo menos 1 hectárea.
		Corto plazo	Crédito prestaplata	Créditos eventuales de cortísimo plazo, y que permite cubrir desfases de caja de negocios de clientes que cuentan con movimiento comercial en su cuenta con orden de pago. Su funcionamiento es similar a una línea de avance en cuenta o sobregiro, usual en la banca comercial.

CRAC Señor de Luren

Tipo de empresa		Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	CRAC Señor de Luren	Corto y mediano plazo	Credito rápido	Préstamos para la micro y pequeña empresa (personas naturales y/o jurídicas), destinados al financiamiento de las actividades de producción, comercio y servicios. Se prestan desde S/. 300, y se financia capital de trabajo y activos fijos, con plazos máximos de pago de 12 y 36 meses, respectivamente (cuotas de acuerdo al flujo de caja: diarias, mensuales, bimensuales, etc.).	
				Créditos para personas naturales y empresas agropecuarias, financiando las diferentes etapas de cultivo y/o crianza. Se prestan desde S/. 300 para financiar capital de trabajo y activos fijos a personas que demuestren por lo menos experiencia de una campaña, y son cancelables en 12 y 36 meses, respectivamente.	
				Crédito indirecto que sirve como garantía para obligaciones ante terceros. Aplica para persona naturales con negocio y empresas.	

CRAC Sipán

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	CRAC Sipán	Corto y mediano plazo	Créditos Pyme	Dirigido a micro y pequeñas empresas, desde S/. 500, y pagaderos en cuotas fijas hasta en 36 meses.
		Corto y mediano plazo	Créditos agropecuarios	Créditos dirigidos al sector agropecuario, siendo requisito para acceder a ellos que la superficie cultivable sea de por los menos 5 hectáreas de cultivos como arroz, maíz, caña de azúcar y otros agroexportables.
		Corto plazo	Créditos comerciales	Créditos orientados a las pequeñas empresas, desde S/. 1,000, bajo la modalidad de pagarés y cartas fianza.
		Corto plazo	Crédito diario	Créditos dirigidos a puestos de mercado y centros comerciales, con cuotas diarias.

CRAC Los Andes

Tipo de empresa	Nombre de la entidad	Plazo	Productos para MYPE	Características
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	CRAC Los Andes	Corto y mediano plazo	Pymes	Créditos para compra de mercadería (capital de trabajo) o para ampliaciones, equipamiento y remodelación de locales comerciales (activos fijos). Se prestan desde S/. 500 hasta S/. 35,000 en soles y dólares.
		Corto y mediano plazo	Comercial	Préstamos que financian las necesidades de ampliación de líneas de producción, capital de trabajo y/o compra de activos fijos para empresas de servicio, comercio e industria. (Orientado a clientes que manejan créditos mayores a US\$ 30,000 o su equivalente en soles).
		Corto plazo	Solidario	Créditos otorgados a grupos solidarios de 3 a 5 miembros, que se garantizan mutuamente. Los pagos son semanales y en función a un buen cumplimiento, pueden obtenerse créditos individuales, incluso sin garantías.
		Corto plazo	Agropecuario	Financiamientos para el sector rural, específicamente para el sector agropecuario, con tasas bastante competitivas.
		Corto plazo	A sola firma	Créditos para personas naturales con negocio, y que además mantienen cuentas de ahorros, con esta entidad, que pueden servir de respaldo a dichos préstamos otorgados para campañas (día de la madre, fiestas patrias, etc.).
		Corto plazo	Fianzas	Se emiten garantías, avales y fianzas (créditos indirectos) para garantizar diferentes tipos de actividades.

Apéndice III- D

COFIDE: Programas y líneas para las MyPE

Producto	¿A quién financia?	¿Qué financia?	Monto máximo por sub-prestatario (US\$)	¿Cuál es el tope?	Plazos (*)	
					Pago (años)	Gracia (años)
MICROGLOBAL	Microempresa	Inversión y capital de trabajo	10,000	100% del requerimiento	4	1
PROPEM	Pequeña empresa	Inversión	300,000	100% del requerimiento	10	De acuerdo al proyecto
		Capital de trabajo	70,000		3	1
HABITAT PRODUCTIVO	MYPE	Capital de trabajo/adquisición de maquinaria y equipos	10,000	100% del requerimiento	4	1
		Adquisición, construcción, ampliación y mejoras de locales de negocios y viviendas	10,000		7	1
FONDEMI	MYPE	Inversión y capital de trabajo	10,000	100% del requerimiento	2	1
AVIAGRO	MYPE's y medianas empresas agropecuarias	Capital de trabajo	1,500,000	100% del requerimiento	1.5	De acuerdo al proyecto

Fuente: COFIDE.

(*) Los plazos de pago y de gracia son los máximos establecidos para cada programa o línea de financiamiento. El plazo de pago incluye el período de gracia.

4. FINANCIAMIENTO PARA LAS MyPE

En el capítulo anterior describimos cómo una institución financiera evalúa las solicitudes de apoyo financiero que les son presentadas. Asimismo, dimos una visión panorámica de todos los proveedores a los cuales las micro y pequeñas empresas pueden acudir en busca de financiamiento.

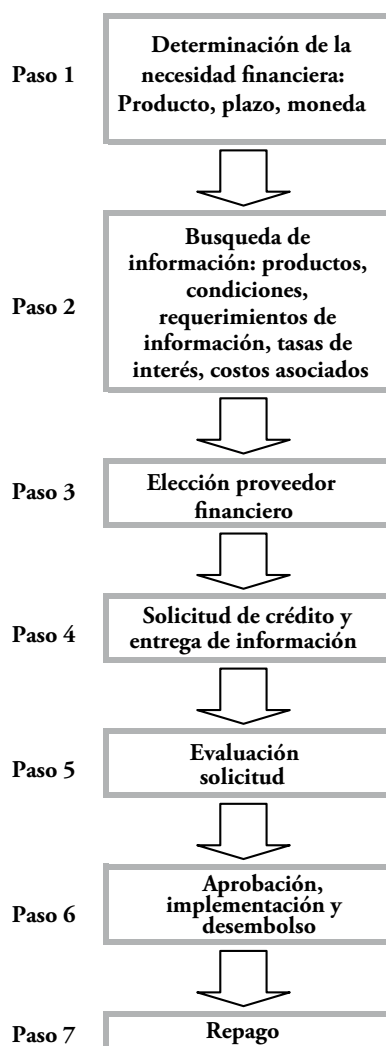
En este capítulo se explica cómo las MyPE pueden optimizar su proceso de toma de decisiones en la búsqueda de financiamiento. Se parte describiendo, en detalle, las etapas del proceso de financiamiento de este tipo de negocios y se culmina presentando casos prácticos, que permitirán calcular el costo de un préstamo en dos situaciones: cuando se paga a tiempo y cuando ocurren atrasos en el pago.

4.1 Etapas del proceso de financiamiento de las MyPE

El gráfico adjunto permite visualizar de manera rápida y sencilla, el proceso que cualquier persona natural o empresa debe seguir para obtener apoyo del sistema financiero.

El esquema que le mostramos consta de siete pasos, los cuales revisaremos detalladamente. Cabe destacar que los primeros cuatro pasos son de responsabilidad directa del *deudor*, el paso 5 es de responsabilidad sólo del *acreedor*, en tanto que el paso 6 es compartido por ambos, por último, el paso 7 vuelve a ser responsabilidad del deudor.

En lo que sigue, se asumirá que la empresa o persona que solicita el crédito está en condiciones de solicitarlo. Sin embargo, el **apéndice IV-A** muestra las situaciones que pueden descalificarlo como sujeto de crédito ante las entidades financieras. Antes de seguir leyendo revise cuidadosamente si se encuentra en alguna de las situaciones descritas en ese apéndice, porque de ser así, será prácticamente imposible que alguna institución financiera esté dispuesta a otorgarle apoyo financiero.



PASO 1: Determinación de la necesidad financiera

Afrontar con éxito el paso 1 es de vital importancia si quiere obtener apoyo financiero en forma rápida y oportuna. Antes de seguir, tenga presente este consejo:

Nadie (persona natural o empresa) debe aceptar un crédito porque se lo ofrecen. Antes debe evaluar si realmente necesita el dinero.

Con esto en mente, recordemos que las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).

En cuanto a la temporalidad, usted puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores a 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

¿De qué dependen el plazo y la moneda elegida? Pues, principalmente, de las características de la necesidad que requiera financiar y en menor medida de las características de su empresa.

Como ya revisamos en los capítulos anteriores, el apoyo financiero que una empresa pueda requerir es utilizado para financiar activos o capital de trabajo. Si los fondos servirán para adquirir activos entonces deben ser devueltos en el largo plazo. Si el dinero se utilizará para financiar capital de trabajo, entonces el plazo de devolución será menor a un año.

Como una regla simple, el plazo de los préstamos para capital de trabajo debe estar sincronizado con el número de días en los cuales se recibirá el pago de la venta financiada; en el caso de financiamientos destinados a la adquisición de activos fijos, el plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja, puesto que a partir de este se proyectará la generación futura de efectivo del negocio. Por último, el monto debe ser el absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se quiere financiar.

Recuerde lo siguiente:

Las adquisiciones de activos deben ser financiadas por recursos de largo plazo y las necesidades de capital de trabajo con recursos de corto plazo.

El plazo de pago que debe solicitar a la institución financiera, debe ser como mínimo igual al número de días en los que la empresa recibirá el pago de las ventas financiadas, en el caso de la adquisición de activos el plazo lo determinará el flujo de caja de la empresa.

Por último, el monto a financiar debe ser el absolutamente necesario para cubrir las necesidades específicas que se quieren cubrir.

Por otro lado, y tal como ya lo mencionamos, la decisión de solicitar el préstamo en soles o dólares dependerá exclusivamente de la moneda en la cual la empresa recibe sus ingresos. Si sólo produce para vender en el mercado interno, entonces debe endeudarse en soles, porque en esa moneda recibirá sus ingresos; si exporta su producción, endeudarse en dólares será la decisión correcta, pues las ventas serán canceladas en esa moneda. ¿Y si produce para vender tanto al mercado local como para exportar? Entonces, endéudese en la moneda en la que recibirá los ingresos de la producción que ha financiado.

Bien, ya sabemos en qué plazo y en qué moneda solicitar apoyo financiero. Ahora toca determinar qué producto seleccionar entre todos los que las instituciones financieras ponen a nuestra disposición. En el capítulo 3: Proveedores de fondos para las MyPE, se explicaron en detalle los diversos productos que las instituciones financieras ofrecen a las MyPE.

Sobre la base de lo anterior, el cuadro siguiente ofrece en forma resumida las razones que llevan a elegir un producto de corto plazo frente a otro:

Tipo de productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir	Ventaja	Desventaja
Sobregiros	Bancos	< 8 días	soles/dólares	Pagos de proveedores (materias primas, insumos) mano de obra, servicios, tributos- Capital de trabajo	Rapidez	Costoso, de cortísimo plazo, debe tener línea aprobada
Tarjetas de crédito	Bancos, IMFNB	< 30 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Rapidez	Costoso, de cortísimo plazo, debe tener línea aprobada
Pagares	Bancos, IMFNB	< 360 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Menor costo, mayor plazo	
Descuento de letras	Bancos, IMFNB	< 180 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Rapidez en desembolso	Sólo en algunas IMFNB, producto que puede ser utilizado sólo si vende con letras, requiere línea aprobada
Factoring nacional	Bancos SAFI- Fondos de Inversión	< 180 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Traslado del riesgo al comprador	Sólo en bancos y la compra de facturas a clientes A-1 y en algunos fondos de inversión
Factoring internacional	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Traslado del riesgo al comprador	Sólo en bancos y la compra de facturas a clientes A-1, requiere que la empresa exporte
Pre embarque	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Menor costo	Sólo en bancos y para empresas exportadoras
Post embarque	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Menor costo	Sólo en bancos y para empresas exportadoras

Enfatizamos que no es conveniente tomar prestado dinero bajo la modalidad de sobregiros o tarjetas de crédito, salvo que el producto esté especialmente diseñado para las MyPE. En ambos casos, el costo resulta prohibitivo y los plazos de devolución del préstamo son muy cortos, lo que puede traer problemas de flujo de caja, al presentarse la necesidad de cancelar el crédito antes de haber recibido el pago de la mercancía que este préstamo financió.

Si usted vende al crédito con letras de cambio entonces utilice el descuento de letras. Para tal efecto, su empresa debe gestionar que le aprueben una línea de crédito denominada “línea de descuento de letras”. Pero, si vende con facturas puede gestionar que se las compren. El único problema, es que la institución financiera que las adquiera exigirá que sus clientes sean A-1 y si es un factoring internacional, a lo anterior habrá que agregar que la venta haya sido al exterior.

Por otro lado, si usted es una empresa que exporta, puede gestionar una línea de pre embarque o, dependiendo de la situación, de post-embarque¹¹⁶. La ventaja es el menor costo que puede obtener; pero entre sus desventajas es que sólo los bancos pueden otorgar este tipo de apoyo financiero y que, a pesar que la venta que quiera financiar es una exportación, no es seguro que el banco le otorgará este tipo de operación.

En el caso que su necesidad sea a plazos mayores de un año; entonces tiene a su disposición las opciones que se presentan en el cuadro siguiente:

Tipo de productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Pagare	Bancos , IMFNB	> 1 año	soles/dólares	Adquisición de activos (terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario)
Arrendamiento Financiero (Leasing)	Bancos, empresas de leasing y algunas IMFNB	> 2 años	soles/dólares	Adquisición de activos (terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario)
Retroarrendamiento Financiero (lease back)	Bancos, empresas de leasing y algunas IMFNB	> 2 años	soles/dólares	Capital de trabajo de largo plazo

La mayoría de las MyPE, la única posibilidad de préstamo que conocen es la del pagaré; sin embargo, recomendamos la posibilidad del leasing, porque como ya vimos en el capítulo 3, y dependiendo de las características de la empresa, se puede obtener interesantes beneficios tributarios y un menor costo financiero; pero, recuerde que si realiza sus operaciones como persona natural entonces le resultará bastante caro, al agregar a cada pago que realice el IGV correspondiente que usted no podrá utilizar como crédito fiscal posteriormente.

El caso del Lease-back¹¹⁷ es interesante, aunque reiteramos que esta operación al igual que el Leasing sólo puede ser utilizada por personas jurídicas. Si su empresa se quedo sin capital de trabajo¹¹⁸ puede aplicar sin problema alguno a un lease-back, con el cual la empresa recupera esos fondos y sigue manteniendo en uso el activo que ahora es propiedad de la entidad financiera y por el cual paga un alquiler.

Todas las modalidades anteriores comparten una característica en común, representan una entrega en efectivo que va desde la entidad financiera al cliente. Sin embargo, hay productos financieros que no representan dinero entregado para la empresa solicitante. Para las MyPE los productos más utilizados son la Carta Fianza y los Seguros de Exportación.

¿Cuándo se deben utilizar Cartas Fianza?

La carta fianza es un documento que extiende el banco a favor del cliente y que garantiza a un tercero, que en caso de incumplimiento del pago de una deuda o de un compromiso asumido vía contrato, es la institución financiera la que asumirá la obligación, hasta por el monto garantizado y los plazos estipulados en el documento.

116 Como ya vimos en el capítulo anterior; lo que diferencia al pre embarque del post embarque es el estado del pedido; si se toma el crédito antes de embarcarlo es un pre embarque; pero si se recibe el préstamo luego de embarcar es un post embarque.

117 En castellano el término correcto es Retroarrendamiento Financiero y para mayor detalle puede revisar el capítulo 3.

118 Piense en esta situación: su empresa compra una maquinaria con dinero que saca de los fondos con los que financia el capital de trabajo, a fin de recuperarlo, y de esta manera seguir produciendo, "vende" al banco esa maquinaria y luego éste se la alquila. Con el dinero que consiguió de la venta puede restituir los fondos para seguir produciendo.

Dado que la carta fianza es una garantía, su uso se ve circunscrito a cuando el cliente debe entregar una garantía a favor de un tercero, y dentro de este contexto las operaciones que típicamente se adecuan a este clase de producto son tres: 1) Cuando su empresa recibe una línea de crédito de parte de un proveedor y este le exige como garantía una carta fianza. 2) Cuando se presenta en concursos para suministrar bienes o servicios a empresas estatales o privadas. 3) Puede ser el caso que un cliente le entregue un adelanto para financiar la producción a cambio del cual solicita una garantía.

Con eso en mente se puede entender el cuadro que sigue:

Tipo de Productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Carta Fianza	Bancos	< 1 año renovable	soles/dólares	Garantizar: a) Línea de crédito otorgada por proveedores b) Oferta de suministro en presentación a concursos públicos y privados y c) Adelanto efectuado por cliente

Un caso especial de apoyo que no representa entrega de efectivo a la empresa solicitante son los denominados Seguros de Exportación, los cuales garantizan a la empresa exportadora el pago por la venta al exterior. Este tipo de productos son ofrecidos por empresas especializadas. El cuadro siguiente resume lo dicho:

Tipo de Productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Seguros de exportación	SECREX/ FOGAPI	< 1 año	dólares	Garantizar pago por venta al exterior

PASO 2: Búsqueda de información

El paso anterior sirvió para determinar el tipo de necesidad que tenía la empresa y el tipo de producto que podía satisfacerla.

Ahora toca saber, a dónde recurrir para obtener el apoyo financiero. Para eso se debe buscar información acerca de quiénes ofrecen el producto que se necesita y en que condiciones lo hacen. ¿Para qué buscar información? Para comparar y tomar la mejor decisión. Si usted quiere adquirir un carro ¿lo compra al primero que se lo ofrece? La respuesta es un rotundo no. Usted sigue averiguando hasta obtener una propuesta que se ajuste a lo que desea en producto y costo. Pues lo mismo se aplica cuando se está pidiendo apoyo financiero. Se tiene que buscar hasta tener el panorama completo, pues de esa manera se podrá tomar la mejor decisión posible.

¿Cómo encontrar ese tipo de información? Le ofrecemos dos vías para lograrlo¹¹⁹.

1. Visitar las oficinas de las instituciones financieras.

Si bien se tiene contacto personal, la principal desventaja es el tiempo y los recursos que consume este tipo de actividades; sin contar que es imposible que se pueda contactar con todas las instituciones financieras del medio.

119 Hay una tercera; pero que no la recomendamos. Consiste en esperar que lo visite el representante de una institución financiera.

2. Acceder vía Internet a las páginas web de las instituciones financieras. En el **Capítulo V** se detallan las direcciones electrónicas de la totalidad de instituciones financieras que operan en el medio.

Con esta modalidad usted puede, desde la comodidad de su escritorio, tener un panorama completo de lo que ofrecen bancos, IMFNB y empresas especializadas¹²⁰.

Como todas las páginas web de este tipo de instituciones tienen una estructura similar le será fácil orientarse. Busque la pestaña PRODUCTOS o CREDITOS y haciendo clic ahí se desplegará la totalidad de productos que ofrece la institución. Algunas presentarán toda la información necesaria en tanto que otras la presentan por separado. Recuerde que cuando hablamos de información relevante estamos hablando de características, plazos y sobre todo de tasas de interés aplicables.

Es también una opción válida consultar el portal de la SBS. En esta dirección (<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBs/TipoTasa/indice.htm>) podrán encontrar la pantalla que se muestra a continuación y que detalla la tasa de costo efectivo y costo de créditos por tipo de producto y entidad financiera.

The screenshot shows the SBS website interface. The browser address bar displays <http://www.sbs.gob.pe/PortalSBs/TipoTasa/indice.htm>. The page title is "Estadísticas de Tasas de Costo Efectivo y Tasas de Interés". The left sidebar contains a menu with the following items:

- Tasa de costo efectivo y costo de créditos por tipo de producto y entidad financiera
- Rendimiento y costo de depósito por tipo de producto y entidad financiera
- Tasas de interés promedio
- Tasas de interés legal

The main content area is titled "Cuadros Resumen de Tasas de Costo Efectivo" and includes a section for "Tarjetas de Crédito" with the subtitle "Condiciones de Tarjetas de Crédito con mayor número de clientes por empresa". Below this, there are three tables of interest rates:

	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
Crédito para Microempresas		
Capital de trabajo	Por S/. 1,000 a 9 meses Por S/. 10,000 a 9 meses	Por US\$ 500 a 9 meses Por US\$ 3,000 a 9 meses
Activo fijo	Por S/. 2,000 a 24 meses Por S/. 20,000 a 24 meses	Por US\$ 1,000 a 24 meses Por US\$ 5,000 a 24 meses
Crédito de Consumo		
Préstamo vehicular		Por US\$ 9,600 a 2 años Por US\$ 14,400 a 3 años
Préstamo personal	Por S/. 5,000 a 12 meses Por S/. 10,000 a 12 meses	Por US\$ 1,500 a 12 meses Por US\$ 4,000 a 12 meses
Crédito de Consumo para personas de bajos ingresos		
Préstamo de consumo con ingreso menor a S/. 800	Por S/. 500 a 12 meses Por S/. 1,000 a 12 meses	Por US\$ 150 a 12 meses Por US\$ 300 a 12 meses

The bottom of the page shows a navigation bar with the "Internet" icon.

120 Incluyendo las que no operan en su ciudad.

Si quisiera, por ejemplo, saber cuánto le costaría tomar un crédito para capital de trabajo de S/. 10,000 a 9 meses, simplemente hace clic encima del título **Por S/. 10,000 a 9 meses** y podrá acceder a la pantalla que se muestra a continuación, donde verá el costo que cada institución financiera le cobraría por ese préstamo.

http://www.sbs.gob.pe/Portals/SBs/TiposTasa/files/00080_2.htm - provided by Dirección de Sistemas

Ele Edit View Favoritos Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Print Mail Link New Tab Close

Address http://www.sbs.gob.pe/Portals/SBs/TiposTasa/files/00080_2.htm Go

Links Correo Web UPC Customize Links Portal UPC

Actualizado al 23/05/2008

[Descargar]

CAPITAL DE TRABAJO POR S/. 10,000
a 9 meses

Empresas	Tasa de interés Efectiva Anual (TEA) (%)		Seguros obligatorios (% mensual)	Cargos mensuales (monto mensual en S/) ^{a)}	Cargos por única vez (S/) ^{b)}	Tasa de Costo efectivo anual y Cuota referencial mensual (TCEA en % y monto en S/) ^{c)}				Tasa Moratoria (% anual)	Penalidad por pago atrasado (monto en S/)	Gastos de cobranza (monto en S/)
	Mínima	Máxima				TCEA Mínima	Cuota Mínima	TCEA Máxima	Cuota Máxima			
Banca Múltiple												
BIF	-	40.00	-	9.00	18.00	-	-	42.44	1288.18	-	15.00	Min. 87.50, Máx. 175.00 ^{d)}
Banco Continental	-	56	-	5.5	120	-	-	61.4838	1349.50	-	15	-
Banco Financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco de Comercio	-	36	-	7	-	-	-	36.83	1263.49	-	25	-
Banco de Crédito	-	40	0.047	5.00	-	-	-	42.15	1282.54	-	10	3% Min 25.50 Máx: 87.50
Banco del Trabajo	32.81	47.19	2.2661 ^{e)}	-	- ^{f)}	40.60	1277.16	55.93	1330.96	-	79.59% en S/ y 25.34% en US\$	De 3.70% hasta 47.30% ^{g)}
CRibank	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HBC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interbank	30.00	55.00	0.0499% ó 0.0005 ^{h)}	-	-	38.81	1271.66	66.15	1366.81	-	70.00	De 5 a 7 días: S/10, de 8 a 15 días: S/20

Sin embargo, la principal desventaja que tiene esta fuente de información, es que no muestra todas las opciones de crédito en montos y plazos que están realmente disponibles; pero a pesar de esto se la recomendamos, porque le dará una buena idea de lo que le costaría contar con apoyo financiero que usted esta gestionando.

Este portal le permitirá elaborar una tabla comparativa de costos: Asegúrese de incluir todos los costos que forman parte del crédito que está evaluando tomar. Por ejemplo, la tabla que se presenta a continuación detalla todos los costos que diversas instituciones financieras¹²¹ cobran por un préstamo de S/. 5,000 a un plazo de 12 meses:

PRESTAMO DE S/5,000 A 12 MESES								
	Empresas	Tasa de interés	Seguro de	Cargos mensuales	Cargos por única	Tasa de costo	Cuota referencial	Tasa moratoria
		efectiva anual (%)	desgravamen mensual) (%)	(S/.)	vez (en soles)	efectivo anual (%)	mensual (en S/.)	anual (%)
Bancos	Banco A	16.00	0.056	9.00	18.00	21.13	462.22	15.00
	Banco B	112.53	0.125	-	-	140.31	618.07	498.27
	Banco C	30.00	0.035	10.00	120.00	42.83	502.76	15.00
	Banco D	59.92	0.596	1.5% de la cuota	-	65.88	542.31	59.92
	Banco E	22.00	0.080	-	-	24.17	463.96	35.00
	Banco F	64.76	1.489	12.36	150.00	85.37	588.59	42.41
	Banco G	25.00	0.066	7.00	-	29.59	478.15	25.00
	Banco H	35.00	0.090	5.00	-	39.13	496.24	10.00
	Banco I	60.79	2.060	-	-	68.32	546.29	79.59
	Banco J	23.00	0.060	3.00	-	25.40	471.28	11.50
	Banco K	31.00	0.045	10.00	-	37.02	492.16	15.00
	Banco L	40.00	0.103	19.00	-	52.40	523.25	12.68
	Banco M	52.00	0.085	0.062 % de la cuota	-	56.29	526.32	50.00
	Banco N	39.00	0.075	9.00	160.00	54.33	522.98	15.25
Cajas Municipales	CMAC A	46.78	-	-	-	46.78	509.83	hasta 17.15
	CMAC B	47.64	0.001	-	-	49.30	514.26	108.00
	CMAC C	34.49	0.025	-	5	34.49	487.44	hasta 34.49
	CMAC D	60.10	-	-	-	60.10	532.76	79.20
	CMAC E	54.65	-	-	-	54.65	523.53	105.29
	CMAC F	56.45	0.024	1.00	2.97	57.68	528.69	51.11
	CMAC G	69.59	-	-	6.50	70.31	548.33	180.00
	CMAC H	69.59	0.030	-	-	70.18	549.28	193.99
	CMAC I	49.36	-	-	-	49.36	514.40	57.35
	CMAC J	58.27	-	-	5.00	58.58	529.68	32.30
	CMAC K	44.25	0.022	-	-	44.62	505.98	105.30
	CMAC L	59.92	-	-	5.00	60.56	532.45	181.27
	CMAC M	44.01	0.038	5.00	-	48.14	512.23	51.11

Si tiene una tabla construida de esa manera, rápidamente podrá darse cuenta que el Banco A es el que cobra menos por este tipo de préstamos. Lo que puede hacer que usted elija ese banco para que le preste el apoyo financiero o, en su defecto, estaría en condiciones de negociar con la institución financiera de la cual es cliente para que le ofrezcan un costo similar o que le reduzcan la tasa significativamente.

Sea que se elija a la institución financiera a través de visitas personales o vía Internet, no olvide solicitar la *Hoja Resumen Informativa*, donde se consignan detalladamente las condiciones del crédito. Adicionalmente, solicite la simulación del *cronograma de pagos*, donde constará el número y monto de las cuotas que cobrará el banco o IMFNB incluyendo los intereses y comisiones.

Nunca olvide que **Información es igual a poder**. Si no tiene la información completa acerca de la oferta que las instituciones financieras pueden brindarle en materia de apoyo crediticio, estará en desventaja frente a su competencia (que sí puede tenerla); pero sobre todo no estará en igualdad de condiciones a la hora de negociar con la institución financiera con la que usted está conversando la posibilidad de un préstamo¹²². Lo que puede traer resultados no deseados: preferir un banco que le cobra más por el mismo producto o le otorga menor tasa o le aprueba un menor plazo o no le da período de gracia; por esto insistimos en la importancia de recopilar información, que es una tarea previa a la elección del intermediario financiero que lo apoyará, sobretodo teniendo en cuenta que existe Internet que le permite ahorrar tiempo y dinero en la búsqueda de la mejor opción para su empresa.

121 Por simplicidad se han considerado sólo bancos y cajas municipales.

122 Los economistas han acuñado un término para describir esta situación, la denominan "Asimetría de información"

PASO 3: Elección del proveedor financiero

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos.

Dónde debemos acudir a pedir el préstamo que necesitamos, tiene una respuesta que no es tan simple como pareciera, pues si bien lo primero que se nos viene a la mente es ir donde cobran más barato, en la práctica esto no es a veces factible de hacer. Las razones van desde el hecho que usted o su empresa no es cliente de la institución financiera elegida, hasta la simple preferencia personal (usted se siente muy cómodo con el servicio que recibe donde ya es cliente).

Sin embargo, permítanos darle un consejo muy simple:

Si usted no es cliente de ninguna institución del sistema financiero, entonces contacte con la que le cobra menos por el apoyo financiero que requiere. Por otro lado, si usted ya es cliente y se siente muy cómodo trabajando con ellos, entonces su primera alternativa será solicitar el préstamo en esa institución; sin embargo, como ya mencionamos en el paso anterior, no deje de estar enterado de lo que cobran las otras empresas financieras en productos similares, porque manejar ese tipo de información le permitirá conseguir, probablemente, mejores condiciones en la empresa de la cual usted ya es cliente¹²³.

Pero, si la diferencia entre tasas es muy pronunciada, entonces vale la pena que considere la posibilidad de solicitar el préstamo en la otra institución financiera; claro, que al no ser su cliente la evaluación que le aplicará será más exhaustiva y durará más tiempo. Nuevamente, hacemos hincapié que usted es el que debe elegir, poniendo en un platillo de la balanza el costo del crédito y en el otro, la rapidez del servicio; el lado al que se incline la balanza tiene que ver exclusivamente con sus preferencias personales.

PASO 4: Documentación sustentatoria

En los tres pasos anteriores se contestaron las preguntas: ¿Qué se quiere financiar? ¿Cómo y dónde financiarlo? ¿Cuánto costará aproximadamente? Ahora toca conocer qué información es necesaria reunir para presentar la solicitud de crédito.

¿Por qué las instituciones financieras necesitan información acerca de la empresa o persona que les solicita el crédito? Porque necesitan información para evaluar la solicitud de crédito¹²⁴. La ecuación que maneja el sistema financiero cuando estudia la conveniencia de entregar un crédito es: *A MÁS INFORMACIÓN ENTONCES MENOR RIESGO*. En ese sentido, mientras más información *relevante*¹²⁵ se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

Entendido lo anterior, es momento de discutir qué tipo de información se necesita tener a la mano cuando se pide apoyo crediticio al sistema financiero. El cuadro siguiente presenta, en forma resumida, la información mínima necesaria con la que se debe contar para gestionar un crédito de capital de trabajo.

123 Repetimos; acuérdesse siempre de esta ecuación: **ACCESO A INFORMACION=PODER**. Utilice este consejo no solamente cuando usted negocia un crédito sino que también aplíquelo en cualquier tipo de negociación empresarial o personal.

124 Lo mismo se aplica en las operaciones que la empresa realiza con sus clientes. Pregúntese ¿Usted le daría crédito a alguien de quien no tenga ninguna información?

125 Relevante significa lo absolutamente necesario para que la empresa sea conocida por el banco o IMFNB. En ese sentido, no será de mucha utilidad saber que talla de camisa usa el propietario, ¿no?

Requerimiento de información mínima: Crédito para capital de trabajo

Tipo de financiamiento	Tipo de requerimiento	Persona Natural	Persona Jurídica
Capital de trabajo	Generales	RUC/RUS	RUC/RUS
		No aplicable	Testimonio de constitución
		No aplicable	Certificado de vigencia de poderes
		copia DNI	Copia DNI representantes legales
		Recibo de energía eléctrica/agua	Recibo de energía eléctrica/agua
	Sustento ingresos	Estados Financieros	Estados Financieros (mínimo dos años)
		Ultima declaración de impuesto a la renta	Ultima declaración de impuesto a la renta
		Ultimo pago IGV	Ultimo pago IGV
	Sustento de operación	Pedidos/ordenes de compra	Pedidos/ordenes de compra
		Flujo de caja proyectado (opcional)	Flujo de caja proyectado (opcional)
	Sustento de patrimonio	Autoavalúo propiedades	Autoavalúo propiedades
	Sustento de actividad crediticia	Estado de cuentas bancarias	Estado de cuentas bancarias

Si se observa con atención, la institución financiera necesita información para: 1) Saber quién es el que le pide el financiamiento. 2) Conocer cuánto genera de ingresos. 3) Entender para qué necesita el dinero. 4) Saber con cuánto cuenta para respaldar la operación solicitada. 5) Conocer si tiene experiencia previa en el sistema financiero.

Lo anterior también aplica para cuando se gestiona un financiamiento para la adquisición de activos, lo que equivale a solicitar apoyo financiero a plazos mayores de un año. El cuadro siguiente presenta la información con la cual se debe contar:

Requerimiento de información mínima: Crédito para financiamiento de activos

Tipo de financiamiento	Tipo de requerimiento	Persona Natural	Persona Jurídica
Financiamiento de activos	Generales	RUC/RUS	RUC/RUS
		No aplicable	Testimonio de constitución
		No aplicable	Certificado de vigencia de poderes
		copia DNI	Copia DNI representantes legales
		Recibo de energía eléctrica/agua	Recibo de energía eléctrica/agua
	Sustento de ingresos	Estados Financieros	Estados Financieros (mínimo dos años)
		Ultima declaración de impuesto a la renta	Ultima declaración de impuesto a la renta
		Ultimo pago IGV	Ultimo pago IGV
	Sustento de operación	Flujo de caja proyectado al plazo del financiamiento solicitado	Flujo de caja proyectado al plazo del financiamiento solicitado
		Cotización de la maquinaria y equipo a adquirir o presupuesto de las edificaciones a ejecutar	Cotización de la maquinaria y equipo a adquirir o presupuesto de las edificaciones a ejecutar
	Sustento de patrimonio	Autoavalúo propiedades	Autoavalúo propiedades
	Sustento de actividad crediticia	Estado de cuentas bancarias	Estado de cuentas bancarias

Como se ve, el requerimiento de información es similar en ambos tipos de financiamiento, salvo en el rubro: Sustento de la operación. Revisemos el por qué de las diferencias.

Cuando se solicita apoyo financiero para capital de trabajo que, como ya se sabe, es un apoyo financiero de corto plazo¹²⁶, lo que más le importa a la entidad financiera es identificar el medio de pago y en ese sentido, contar con pedidos u órdenes de compra que respalden la solicitud y la existencia de activos de corto plazo (caja, cuentas por cobrar e inventarios) cobran mayor importancia.

De otro lado, el financiamiento de activos fijos por definición, es un apoyo financiero de largo plazo¹²⁷ y por lo tanto, la institución financiera querrá saber con cuánto efectivo contará a futuro el solicitante, para hacer frente a las cuotas del préstamo que eventualmente se le otorgue.

El flujo de caja proyectado al plazo solicitado, por lo tanto, toma un papel protagónico en el proceso de toma de decisiones. Adicionalmente, será necesario contar con una cotización del bien que se quiere comprar o un presupuesto de las obras que se quieren ejecutar, para que de esta manera la entidad pueda conocer con exactitud cuánto es el monto a financiar.

Queremos resaltar el carácter mínimo de la información que se ha detallado aquí. Hay un rubro adicional que denominaremos **Otros**, que representa información o documentación adicional, que la entidad financiera considera relevante para la operación específica que está evaluando. Dentro de este rubro se encuentra un formato de datos de la empresa, que cada institución financiera maneja¹²⁸ y en la que de forma resumida se pedirá consignar los datos del negocio.

PASO 5: El proceso de evaluación del riesgo crediticio¹²⁹

El paso anterior determinó qué clase de información se debe reunir antes de presentar la solicitud a la institución financiera seleccionada. Ahora nos centraremos en el proceso que sigue la entidad para aprobar o denegar el financiamiento solicitado. A este proceso se le denomina *Evaluación de riesgo crediticio* y se centra en contestar dos preguntas: 1) *¿El solicitante querrá pagar?* y 2) *¿El solicitante podrá pagar?*¹³⁰

Antes de iniciar el proceso en sí, la entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir. Recuerde que para el banco: **A MAYOR CONOCIMIENTO = MENOR RIESGO**.

Una parte de la información que necesita el banco es de responsabilidad del solicitante del crédito (ver **Paso 4**). Sin embargo, información adicional será obtenida a través de las visitas que harán los representantes de la entidad al negocio, consultas a las Centrales de Riesgo¹³¹ y, en caso de ser necesario, consultas puntuales a través de llamadas telefónicas a los clientes, proveedores e instituciones financieras del solicitante¹³².

Para contestar la primera pregunta: *¿Querrá pagar?*, la entidad financiera buscará información de carácter cualitativo (no numérico) que le permita conocer antecedentes de cumplimiento (o incumplimiento) con proveedores e instituciones financieras, experiencia de los dueños del negocio, cartera de clientes¹³³ y años de permanencia en el negocio. Asimismo, se investigará la

126 Si tiene alguna duda, revise nuevamente el capítulo 1.

127 Acuérdesse del principio de Temporalidad.

128 Si bien el formato que cada institución utiliza puede ser diferente, la información solicitada será similar, pues ha sido normada por la SBS.

129 Este apartado se complementa con lo desarrollado en el acápite *El proceso de evaluación de riesgo crediticio* del capítulo 3.

130 Este proceso no es diferente del que siguen las empresas cuando evalúan la posibilidad de otorgar créditos a sus clientes.

131 Al respecto, puede consultar el capítulo 2.

132 La información de clientes, proveedores e instituciones financieras es proporcionada por el solicitante a través del formato que debe completar cuando solicita el apoyo crediticio.

133 En el caso que se solicite apoyo para financiar comercio exterior, la entidad financiera valorará la experiencia previa en este tipo de operaciones.

industria al cual pertenece la empresa o persona solicitante, especial atención merecerá la situación imperante en la economía. La recopilación y posterior análisis de esta información, le permitirá a la institución conocer la intención de pago futuro del solicitante.

La respuesta a la segunda pregunta surge del análisis de datos cuantitativos. En este caso, el trabajo de investigación del banco se enfoca en los estados financieros del negocio, básicamente el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, así como en su capacidad de generación de efectivo, la que se mide a través del Flujo de Caja proyectado. Un punto en el que se pone especial cuidado es en determinar con exactitud el monto de ventas, para lo cual se cruzará la información proporcionada con el comprobante de pago del IGV.

Parte importante del peso de la evaluación recae en la visita que los representantes de la institución financiera efectúen al negocio. El propósito de la visita es doble, por un lado, se busca aclarar cualquier duda que se haya originado luego del análisis de la información entregada y por otro, observar las instalaciones de la empresa y el proceso productivo¹³⁴.

Posteriormente, y con toda la información recabada se preparará un informe de evaluación (en la jerga bancaria, una *propuesta de crédito*) que será presentada ante el funcionario que cuenta con la autonomía para aprobar esos montos, o, en su defecto, al Comité de Crédito de la institución financiera.

Llegado a este punto, vale la pena destacar lo que un buen número de personas y empresas que solicitan apoyo financiero mencionan como uno de los mayores problemas que enfrentan: el tiempo que demora la entidad en evaluar y aprobar (o eventualmente, en denegar) el préstamo.

Lamentablemente, para el solicitante el tiempo que se puede tomar el banco es su prerrogativa. Sin embargo, hay algunas acciones que puede emprender si desea acortar ese plazo: 1) Tener y sobretodo presentar de manera oportuna toda la información que se le solicita¹³⁵, 2) Asistir a todas las reuniones que la entidad le solicite, así como estar presente en la visita que se efectúe a las instalaciones del negocio y 3) Estar seguro que se cuenta con el apoyo del funcionario de créditos de la entidad financiera.

PASO 6: Aprobación, implementación y desembolso

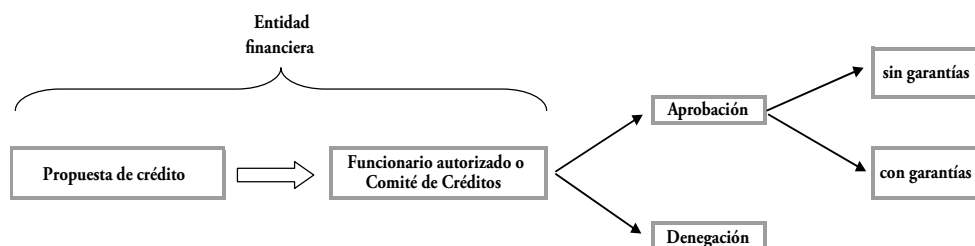
Como ya se mencionó en el paso anterior, la aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado, se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera.

La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito.

¹³⁴ Inclusive se observarán los niveles de inventarios y, a pesar que no sea evidente, los niveles de actividad industrial y comercial.

¹³⁵ Un buen punto de partida es el detalle presentado en el Paso 4. Le sugerimos revisarlo nuevamente.

Asumamos ahora, que el apoyo financiero solicitado ha sido aprobado. El esquema que se presenta a continuación resume las alternativas que la empresa solicitante puede afrontar cuando se aprueba el crédito:



Como puede verse, en caso de aprobarse el crédito, la institución financiera podrá solicitarle garantías¹³⁶.

La etapa de formalización, es decir la suscripción de los documentos que posibilitan el desembolso del crédito puede durar mucho o poco. El lapso que tome, depende sobretudo de las características de la operación y el tiempo de respuesta que la empresa solicitante tome para afrontar este paso.

Pongámonos en el caso 1, esto es, se aprueba el crédito solicitado sin garantías. En esa posibilidad, lo único que falta hacer antes de recibir el desembolso, es suscribir el pagaré y, en algunos casos, la suscripción de un contrato de préstamo (un *mutuo* en la jerga de los abogados).

En el caso 2, aprobación del crédito con garantías. En esta situación, antes de contar con el desembolso, la entidad financiera le exigirá la firma del pagaré correspondiente y la suscripción del contrato de garantía que se inscribirá en los Registros Públicos¹³⁷.

Las operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back) tienen una dinámica de formalización particular, puesto que el bien es propiedad de la entidad financiera lo único que hay que hacer antes de contar con el bien (en caso del leasing) ó con el dinero (en el caso del lease-back) es firmar el contrato respectivo.

PASO 7: Pago del crédito

Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero.

El paso 7, supone que el préstamo ya fue desembolsado¹³⁸. A pesar que este es sólo uno de siete pasos, quizás sea de los más importantes para la empresa que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener buen un record crediticio¹³⁹ que a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

Es por lo tanto primordial que siga estos principios:

¹³⁶ Acuérdesese que en el **apéndice III-A** se presentó un breve resumen de los tipos de garantías que pueden ser otorgadas por la empresa a la entidad acreedora.

¹³⁷ En el caso de las hipotecas existe un paso previo, la elevación del contrato a escritura pública.

¹³⁸ En el apéndice IV-B se indica, a través de un caso práctico, cómo calcular paso a paso el costo total de un financiamiento.

¹³⁹ Recuerde que según lo visto en el capítulo 3 y en el paso 5 de este capítulo, parte importantísima del análisis crediticio que hacen las instituciones financieras se basa en el estudio del comportamiento que la empresa solicitante ha tenido en el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el pasado.

1. Utilizar el dinero recibido para el fin solicitado. Si se requirió para capital de trabajo, pues su destino debe ser financiar las ventas o comprar materias primas o insumos para producir. Por otro lado, si el apoyo financiero fue requerido para adquirir activos entonces estos se deben comprar. Veamos las consecuencias de no utilizar el dinero para lo que fue solicitado. Si una empresa recibe fondos para financiar capital de trabajo y los utiliza en comprar activos, se estará quebrando el principio de temporalidad¹⁴⁰ y le aseguramos que tendrá problemas en pagar el crédito, pues los vencimientos se producirán antes de que la máquina empiece a contribuir al incremento de las ventas o la disminución de los costos. Peor aún, si los fondos que recibió los distrajo para fines personales¹⁴¹, le aseguramos que el negocio no estará en condiciones de pagar la deuda y malogrará su historial crediticio en la institución financiera que le otorgó el financiamiento. Pues al hecho que no pudo pagar su deuda, se agrega el uso de los fondos recibidos para un fin no autorizado por la entidad financiera.

2. No atrasarse en el pago de las cuotas. Dos razones fundamentan este consejo: 1) Los atrasos generan sobrecostos que incrementan significativamente el costo efectivo del crédito recibido¹⁴². Los atrasos constantes deterioran su historial crediticio ante los ojos de la entidad acreedora y el sistema financiero en general.

Para terminar, tenga presente un consejo más: Trabaje con mínimo dos y máximo tres instituciones financieras. Porque, si trabaja con una sola institución financiera puede perder la oportunidad de comparar y conseguir mejores condiciones crediticias. Y en caso de trabajar con muchas, en ninguna podrá lograr que su empresa se convierta en cliente preferencial y acceder a mejores condiciones.

Por lo tanto, trabaje con mínimo dos y máximo tres instituciones financieras y trate siempre de consolidar el apoyo crediticio que recibe, lo que significa que cuando tenga más de un préstamo en diversos bancos negocie para que uno de ellos le compre la deuda a los demás lo que se traduce en un menor costo financiero (no sólo en tasas sino también en las comisiones que tiene que pagar cuando cancela la cuota de los préstamos recibidos)

¹⁴⁰ Nunca se olvide: **financie activos de corto plazo con préstamos de corto plazo y activos de largo plazo con financiamientos a largo plazo.**

¹⁴¹ Por ejemplo financiar un viaje, pagar una deuda personal o comprarse un vehículo.

¹⁴² En el **apéndice IV-C** se presenta un caso práctico que muestra los sobrecostos que se enfrentan cuando voluntaria o involuntariamente ocurren atrasos en los pagos.

Apéndice IV- A

SITUACIONES QUE PUEDEN DESCALIFICAR AL SOLICITANTE COMO SUJETO DE CREDITO

1. Tener registradas deudas morosas en las Centrales de Riesgo.
2. Mantener créditos castigados, en cobranza judicial, vencidos o refinanciados en el sistema financiero.
3. Estar clasificado en la central de la SBS como Crédito Deficiente, Crédito Dudoso, o Crédito Pérdida.
4. Tener cuentas corrientes o tarjetas de crédito anuladas.
5. Presentar protestos de pagares o letras de cambio sin aclarar.
6. Representantes legales con malas referencias comerciales, antecedentes penales o requisitorias policiales.
7. No contar con la documentación solicitada por la institución financiera.

Los costos de un préstamo: caso práctico

En este apéndice, se calculan paso a paso los costos en moneda nacional de un financiamiento para capital de trabajo a un plazo de 9 meses.

Los datos de tasas y condiciones corresponden a los ofrecidos en mayo del 2008 a los clientes MyPE, en instituciones que se dedican a brindar apoyo financiero a ese segmento. A la entidad de nuestro ejemplo la identificaremos como la **Empresa Financiera X**¹⁴³, en lo que sigue la denominaremos **EFX**. Adicionalmente, se supone que el cliente ha determinado de antemano y de manera correcta el monto, el plazo, el destino y la moneda del financiamiento solicitado.

La metodología constara de tres pasos:

Paso 1: Calcular la cuota mensual

Paso 2: Calcular el cronograma de pagos

Paso 3: Hallar el costo efectivo del financiamiento

- Caso práctico:

Pagaré por S/. 10,000 para la compra de materias primas e insumos (capital de trabajo) a ser cancelado en 9 meses mediante cuotas mensuales.

Las condiciones ofrecidas por EFX son las siguientes:

Tasa de interés en soles	:	48% efectiva anual
Seguro de desgravamen ¹⁴⁴	:	0.085% mensual sobre el saldo adeudado
Seguro multiriesgo ¹⁴⁵	:	0.062% mensual sobre el monto del préstamo
Comisiones mensuales	:	S/. 9.00
Comisión al desembolso	:	S/. 18.00
Fecha de desembolso	:	02 de enero del 2009

Paso 1 Cálculo de la cuota:

- Calculemos la tasa nominal mensual. Esto se hace porque la frecuencia del pago es mensual. Para tal efecto utilizamos la fórmula siguiente:

$$TNM = (1 + i)^{1/n} - 1$$

Donde:

TNM es la tasa de interés nominal mensual

i es la Tasa de Interés Efectiva Anual (TEA)

n es la frecuencia anual en la que se capitaliza la tasa de interés. O visto de otra manera, la frecuencia de pago del préstamo. En este caso en 12 cuotas mensuales a lo largo de una año.

¹⁴³ Queremos ser enfáticos. EFX no existe; pero las condiciones en la que otorga el préstamo corresponden a las que se ofrecen en el mercado financiero local para el segmento MyPE.

¹⁴⁴ El seguro de desgravamen cubre el fallecimiento del titular del préstamo por hasta el 100% del monto adeudado en ese momento.

¹⁴⁵ El seguro multiriesgo cubre las mercaderías y los bienes muebles declarados del negocio contra incendio, inundaciones, explosiones y terremoto y reconoce hasta el 100% del monto del préstamo.

Aplicando la fórmula para los datos que se tienen:

$$TNM = (1 + 0.48)^{1/12} - 1 = 0.03467$$

- b. Con esta tasa (3.467%) se halla la cuota mensual, para lo cual utilizamos la fórmula siguiente:

$$\text{Cuota mensual} = (i / (1 - (1 + i)^{-n})) \times \text{Préstamo}$$

Donde: i ahora es la tasa nominal mensual

n ahora es el plazo del préstamo

Aplicando la fórmula para los datos que se tienen:

$$\text{Cuota mensual} = (0.03467 / (1 - (1 + 0.03467)^{-9})) \times S/.10,000$$

El pago mensual que se tendrá que hacer a EFX sin considerar las comisiones y el pago de los seguros asciende a S/.1,312.46.

A este monto hay que agregarle las comisiones y los seguros, las cuales se adicionarán a la cuota, una vez se construya el cronograma de pago.

Paso 2 Cálculo del cronograma de pago:

Con la cuota, sin considerar comisiones ni pago de seguros, podemos hallar el cronograma de pago del préstamo. ¿Qué se busca saber con el cronograma? Que la empresa pueda saber en todo momento cuánto debe a EFX o, en su defecto, conocer cuánto pagó en total; inclusive separando el *principal*¹⁴⁶ cancelado de los intereses pagados.

Para esto debemos tener claro que la cuota que se pagará a EFX todos los meses hasta el término del plazo acordado (9 meses) será de S/. 1,312.46.

Dicho monto considera el pago de principal e intereses, es decir que:

$$S/.1,312.46 = \text{Principal} + \text{Intereses}$$

Pero ¿Cuánto es el interés que se paga en el primer mes?, es lo que se debía al final del mes anterior (en este caso al momento del desembolso o S/.10,000) multiplicado por la tasa de interés mensual. Así se tiene que el interés del mes 1 es S/. 346.70 (S/. 10,000 x 0.03467) y por lo tanto, el principal que se paga en ese mes será S/. 965.76 (S/. 1,312.46 – S/. 346.70).

146 Se conoce como principal a la porción de la cuota que representa el pago del préstamo otorgado.

Ahora calculemos el principal e intereses que se pagarán en el mes 2. El interés asciende a S/. 313.22. Observe que ya no es S/. 346.70, el por qué de esta diferencia es fácil de explicar. El cliente de EFX ya no debe S/. 10,000 sino sólo S/. 9,034.24 porque al terminar el primer mes pago S/. 965.76 del monto adeudado, por lo que el cálculo del interés correspondiente se obtiene multiplicando lo que se debía el mes anterior (S/. 9,034.24) por la tasa de interés mensual (3.467%) o lo que es lo mismo $S/.9,034.24 \times 0.03467$. El principal que pagó es S/. 999.24, la diferencia de la cuota mensual (S/. 1,312.46) menos los intereses del segundo mes (S/. 313.22)¹⁴⁷.

Si repetimos el proceso para los 7 meses restantes; obtendremos una tabla de este tipo:

Nº de cuota	fecha	Saldo	Principal	Intereses	Cuota
fecha desembolso	02/01/09	10,000.00			
Cuota 1	01/02/09	9,034.24	965.76	346.70	1,312.46
Cuota 2	03/03/09	8,034.99	999.24	313.22	1,312.46
Cuota 3	02/04/09	7,001.11	1,033.89	278.57	1,312.46
Cuota 4	02/05/09	5,931.37	1,069.73	242.73	1,312.46
Cuota 5	01/06/09	4,824.55	1,106.82	205.64	1,312.46
Cuota 6	01/07/09	3,679.36	1,145.19	167.27	1,312.46
Cuota 7	31/07/09	2,494.46	1,184.90	127.56	1,312.46
Cuota 8	30/08/09	1,268.48	1,225.98	86.48	1,312.46
Cuota 9	29/09/09	0.00	1,268.48	43.98	1,312.46

Esta es la tabla que se conoce como *cronograma de pagos*, y es muy útil. Por ejemplo, si se quiere saber cuándo se pagará en la cuota 7, se revisa la tabla y se encuentra que deberá ser cancelada el 31 de julio del 2009. Asimismo, si se desea conocer cuánto se pagará, simplemente se debe revisar la columna **Cuota** para dicha fecha, y se encontrará que se debe pagar S/. 1,312.64 en total: De los cuales S/. 1,184.90 es principal y S/. 127.56 son intereses. De la misma manera, si se quiere saber cuánto se canceló hasta antes de esta cuota, hay que ver la columna **Saldo** correspondiente al mes 6 y se sabrá que hasta antes de cancelar la cuota 7 ya se canceló S/. 6,320.64¹⁴⁸ del préstamo de S/. 10,000.

En este caso, la entidad financiera cobra comisiones y seguros al momento del pago de la cuota. Hay que calcularlas y sumarlas al monto de cada cuota.

Para el caso de las comisiones, EFX cobra S/. 9.00 por cada vez que el cliente viene a cancelar la cuota del préstamo¹⁴⁹. El monto de la misma se debe sumar a la cuota. En el ejemplo, sería S/. 1,312.46 (la cuota) + S/. 9.00 (la comisión) por lo que el cliente ahora debe pagar S/. 1,321.46.

Por su parte el seguro multiriesgo se calcula sobre el préstamo desembolsado, esto es S/. 10,000.00, por lo que EFX le agregará todos los meses S/. 6.20 a la cuota. Este monto proviene de multiplicar el monto del préstamo otorgado por el costo del seguro (0.062% del préstamo) o lo que es lo mismo:

$$S/.10,000 \times 0.062\% = S/.6.20$$

147 Acuérdese siempre que Cuota = Principal + Intereses.
148 $S/.10,000 - S/. 3,679.36 = S/.6,320.64$. Es decir, el total desembolsado menos el saldo por pagar.
149 No, no nos hemos olvidado de la comisión que se cobra al momento del desembolso. Le pedimos un poco de paciencia, que en un momento la incluiremos en nuestro análisis.

El cálculo del monto del seguro de desgravamen se efectúa sobre el importe que se adeuda en el momento del pago de la cuota. Para el primer mes de pago, fecha en la que se adeuda el monto total (S/. 10,000.00), el cobro del seguro será de S/. 8.50 que proviene de la expresión $S/. 10,000 \times 0.085\%$. En tanto que en la segunda cuota se cobrará S/. 7.68 (S/. 9,034.24 que es lo que se debe antes del pago de la segunda cuota multiplicado por 0.085%).

N° de cuota	fecha	Saldo	Principal	Intereses	Cuota	Comisión	Seguro multiriesgo	Seguro desgravamen	Cuota Total
fecha desembolso	02/01/09	10,000.00				18.00			
Cuota 1	01/02/09	9,034.24	965.76	346.70	1,312.46	9.00	6.20	8.50	1,336.16
Cuota 2	03/03/09	8,034.99	999.24	313.22	1,312.46	9.00	6.20	7.68	1,335.34
Cuota 3	02/04/09	7,001.11	1,033.89	278.57	1,312.46	9.00	6.20	6.83	1,334.49
Cuota 4	02/05/09	5,931.37	1,069.73	242.73	1,312.46	9.00	6.20	5.95	1,333.61
Cuota 5	01/06/09	4,824.55	1,106.82	205.64	1,312.46	9.00	6.20	5.04	1,332.70
Cuota 6	01/07/09	3,679.36	1,145.19	167.27	1,312.46	9.00	6.20	4.10	1,331.76
Cuota 7	31/07/09	2,494.46	1,184.90	127.56	1,312.46	9.00	6.20	3.13	1,330.79
Cuota 8	30/08/09	1,268.48	1,225.98	86.48	1,312.46	9.00	6.20	2.12	1,329.78
Cuota 9	29/09/09	0.00	1,268.48	43.98	1,312.46	9.00	6.20	1.08	1,328.74

Al final, y con la inclusión de la comisión y los seguros, se debe llegar a calcular la tabla de pagos siguiente:

Ahora, sí tenemos el panorama completo de lo que se le debe pagar mensualmente a EFX, en cada uno de los nueve meses que dura el préstamo. Observe que al momento del desembolso EFX le cobró al cliente S/. 18.00 de comisión. Esto lo utilizaremos en el paso 3 a fin de calcular el costo efectivo del pagaré.

Paso 3 Hallar el costo efectivo del financiamiento:

Recordemos. ¿Cuánto fue lo que EFX ofrecía cobrar? Fue 48%. Sin embargo, la institución financiera agregaba comisiones y seguros que hacían que la cuota mensual pasara de S/. 1,312.46 a S/. 1,336.16 el primer mes, lo que es S/. 23.70 adicionales. El cuadro siguiente le dará una idea de estas diferencias a lo largo de todo el plazo del pagaré:

N° de cuota	fecha	Cuota (a)	Cuota Total (b)	Diferencia (b) -(a)
fecha desembolso	02/01/09			
Cuota 1	01/02/09	1,312.46	1,336.16	23.70
Cuota 2	03/03/09	1,312.46	1,335.34	22.88
Cuota 3	02/04/09	1,312.46	1,334.49	22.03
Cuota 4	02/05/09	1,312.46	1,333.61	21.15
Cuota 5	01/06/09	1,312.46	1,332.70	20.24
Cuota 6	01/07/09	1,312.46	1,331.76	19.30
Cuota 7	31/07/09	1,312.46	1,330.79	18.33
Cuota 8	30/08/09	1,312.46	1,329.78	17.32
Cuota 9	29/09/09	1,312.46	1,328.74	16.28

Entonces vale la pena preguntarse, ¿EFX estará cobrando realmente 48%? Obviamente la respuesta es no. Para conocer cuál es la tasa que cobra EFX debemos hallar el costo efectivo del financiamiento¹⁵⁰.

Lo anterior equivale a resolver esta ecuación:

$$\text{Monto desembolsado} = \frac{\text{Cuota Total1}}{(1 + \text{TCE})^1} + \frac{\text{Cuota Total2}}{(1 + \text{TCE})^2} + \dots + \frac{\text{Cuota TotalN}}{(1 + \text{TCE})^n} = 0$$

Donde: La incógnita, es la TCE (Tasa de Costo Efectivo)

Monto desembolsado, es lo realmente recibido por cliente

Cuota total, es el pago que se debe hacer mensualmente incluidos las comisiones y seguros.

N , el número de cuotas de pagos.

Parece complicado ¿verdad? En realidad no lo es, si usted cuenta con programas ofimáticos tales como el Excel. Siga estas simples etapas:

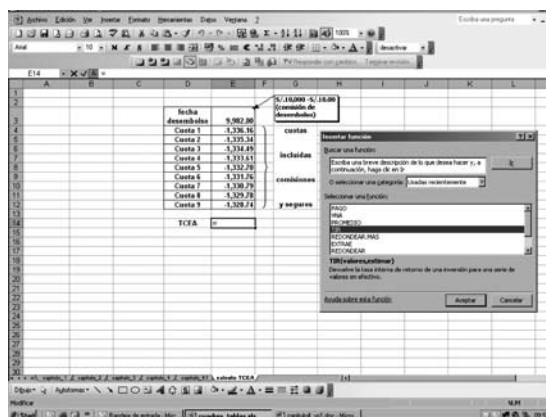
Fase 1: En una hoja electrónica complete el cronograma de pago correspondiente. Incluya las cuotas completas sumando comisiones y seguro y en el monto desembolsado considere la comisión que cobra la institución financiera. Observe que las cuotas tienen signo negativo y el monto del préstamo símbolo positivo¹⁵¹.

[illegible]

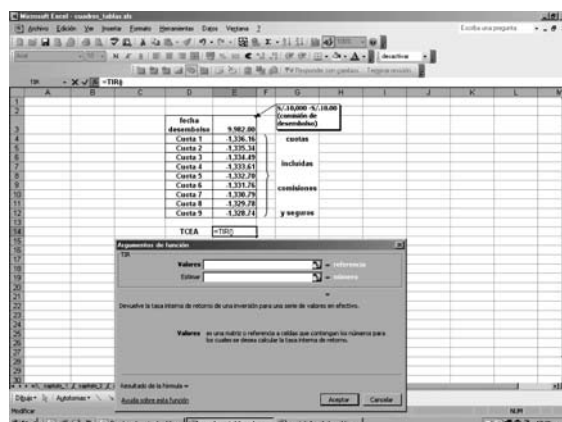
150 O lo que la SBS conoce como TCEA (Tasa de Costo Efectivo Anual)

151 Símbolo negativo porque para usted, pagar las cuotas significa salida de caja (reducción de efectivo), en tanto que el préstamo implica una entrada de caja (aumento de efectivo)

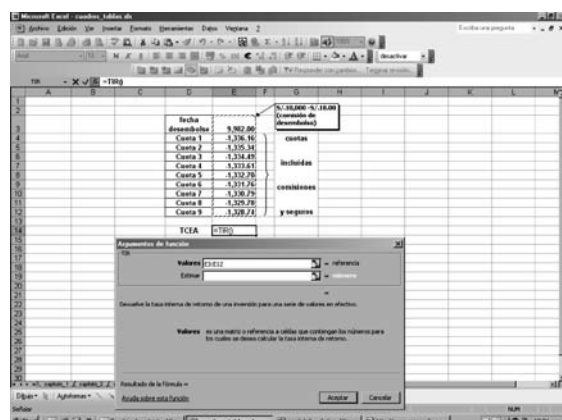
Fase 2: Utilice la fórmula de la Tasa Interna de Retorno (TIR). En Excel elija Insertar/Función/Financieras/TIR. Le aparecerá una pantalla como la siguiente:



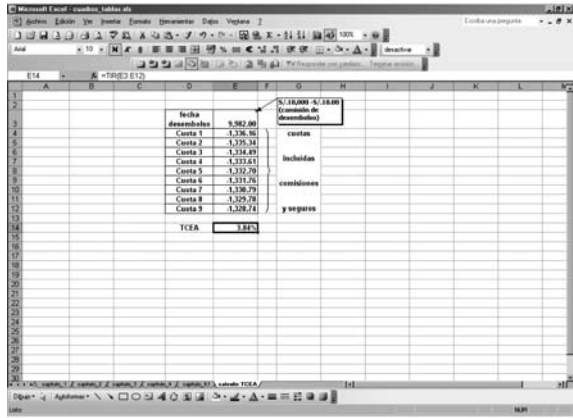
Fase 3: Marque TIR. Aparecerá la pantalla siguiente:



Fase 4: En el recuadro que aparece en la pantalla posicione el cursor en Valores. Ahí escriba la ubicación de la celda inicial hasta la final (en el ejemplo escriba E3:E12):



Fase 5: Pulse la tecla Aceptar. En la celda aparecerá el costo efectivo del préstamo (o como la nombramos anteriormente la Tasa de Costo Efectivo). En este caso 3.84% mensual.



Si lo quiere llevar a términos anuales (anualizar en la jerga financiera); lo único que hay que hacer es aplicar la fórmula siguiente:

$$TEA = (1 + i_{nom})^n - 1$$

Que en este caso sería:

$$TEA = (1 + 0.0384)^{12} - 1 = 57.17\%$$

En pocas palabras, al cliente el préstamo de EFX le cuesta 57.17% al año en vez de 48%. Como ya se mencionó anteriormente, la diferencia se debe al costo de las comisiones y los cargos por seguros, que la institución financiera aplica al financiamiento otorgado.

Apéndice IV- C

Costos del atraso en los pagos: caso práctico

En este apéndice se calculan los costos en que incurren los clientes de una institución financiera, cuando voluntaria o involuntariamente se atrasan en el pago de una cuota del préstamo recibido.

Los datos de tasas y condiciones corresponden a los ofrecidos en mayo del 2008, a los clientes MyPE en instituciones que se dedican a brindar apoyo financiero a ese segmento. Seguiremos utilizando a la **Empresa Financiera X (EFX)** y tomaremos como base el caso desarrollado en el apéndice anterior.

Constará de dos pasos:

Paso 1: Calcular la cuota mensual incluida la penalidad por no pago. Esto es la tasa de interés moratoria¹⁵²

Paso 2: Hallar el costo efectivo del financiamiento incluida la penalidad por no pago.

• Caso Práctico 1:

Pagaré por S/. 10,000 para la compra de materias primas e insumos (capital de trabajo) a ser cancelado en 9 meses mediante cuotas mensuales.

Las condiciones ofrecidas por EFX son las mismas que en el caso anterior. Hay que agregar que la tasa de interés moratoria asciende a 79.20% TEA¹⁵³, la misma que se aplicará si el cliente se atrasa en el pago de la cuota y se calcula sobre el monto de la misma sin considerar comisiones ni costos del seguro. Dado que la tasa moratoria “penaliza” los incumplimientos de pago, generalmente es mayor que la tasa compensatoria¹⁵⁴. Adicionalmente supondremos que el cliente se atrasará en las cuotas 2, 5, 7 y 9, tres, cinco, dos y ocho días respectivamente.

Paso 1 Cálculo de la cuota incluida la penalidad por mora:

La tabla siguiente muestra las cuotas con la inclusión de la penalidad por mora.

fecha	Saldo	Principal	Intereses	Intereses moratorios	Cuota	Cuota con atrasos	Comisión	Seguro multiriesgo	Seguro desgravamen	Cuota Total
02/01/09	10,000.00						18.00			
01/02/09	9,034.24	965.76	346.70	0.00	1,312.46		9.00	6.20	8.50	1,336.16
06/03/09	8,034.99	999.24	330.57	6.48	1,312.46	1,336.29	9.00	6.20	7.68	1,359.17
05/04/09	7,001.11	1,033.89	278.57	0.00	1,312.46		9.00	6.20	6.83	1,334.49
05/05/09	5,931.37	1,069.73	242.73	0.00	1,312.46		9.00	6.20	5.95	1,333.61
09/06/09	4,824.55	1,106.82	230.44	10.88	1,312.46	1,348.14	9.00	6.20	5.04	1,368.38
09/07/09	3,679.36	1,145.19	167.27	0.00	1,312.46		9.00	6.20	4.10	1,331.76
10/08/09	2,494.46	1,184.90	130.48	4.27	1,312.46	1,319.65	9.00	6.20	3.13	1,337.97
09/09/09	1,268.48	1,225.98	86.48	0.00	1,312.46		9.00	6.20	2.12	1,329.78
17/10/09	0.00	1,268.48	53.59	17.25	1,312.46	1,339.33	9.00	6.20	1.08	1,355.60

152 Recuerde que existen dos tipos de tasas: compensatoria y moratoria. La primera, es la que le cobran cuando pide un préstamo, en tanto que la segunda se agrega a la compensatoria cuando entra en mora. Es decir se atrasa en el pago de la (s) cuota (s) del financiamiento recibido. Si quiere mayor información revise el **apéndice III-B**.

153 Acuérdesse TEA = Tasa Efectiva Anual.

154 Tenga en cuenta la palabra “generalmente”. No necesariamente es así en todas las instituciones financieras.

En la cuota 2, el cliente paga, sin considerar comisiones y seguros S/. 1,336.29 en vez de S/. 1,312.46. La diferencia se debe al atraso en el pago afectando tanto al interés compensatorio como al moratorio.

Observe que ahora ya no se debe calcular el interés compensatorio por 30 días sino por 33 días, pues el cliente se atrasó 3 días en el pago. Para lo cual, lo primero que debemos hacer es convertir la tasa compensatoria anual (48% TEA) en una tasa nominal diaria:

$$i_{\text{nom día}} = (1 + 0.48)^{(1/360)} - 1 = 0.0010896 \text{ o } 0.10896\%$$

Lo siguiente que tenemos que hacer es preguntarnos: ¿Cuántos días han transcurrido desde el pago de la última cuota? Dado que hemos supuesto un atraso de tres días y las cuotas se pagan cada 30 días entonces ya tenemos la respuesta: han pasado 33 días. Ese número de días es el que se tiene que incorporar en el cálculo de los intereses compensatorios, pues EFX ha prestado el dinero no 30 sino 33 días por lo que esta institución cobrará S/. 330.57 en vez de S/. 313.22. ¿De dónde sale esa cifra? Aplicando la fórmula que ya conocemos:

$$\text{TE por 33 días} = (1 + 0.0010896)^{33} - 1 = 0.036591 \text{ o } 3.6591\%$$

Esta es la tasa de interés compensatorio que EFX cobrará por 33 días (30 días del plazo normal + 3 días de atraso). Traducido en soles:

$$\text{S/. } 9,034.24 \times 0.036591 = \text{S/. } 330.57$$

Tenga en cuenta que S/. 9,034.24 es lo que el cliente debe a EFX luego de cancelar la primera cuota.

Con esto ya hemos determinado los intereses compensatorios, y dado que el pago del principal permanece sin variación, entonces ya tenemos el monto de la cuota sin considerar comisiones, seguros y mora. Esta asciende a S/. 1,329.81 que es la suma de S/. 330.57 de interés compensatorio y S/. 999.24 de principal.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que aparte del interés “normal” por los 33 días; EFX le cobrará un interés moratorio que como ya dijimos se aplicará por el monto de la cuota (S/. 1,329.81) y por el número de días impagos, en este caso tres días. Para lo cual, lo primero que debemos hacer es convertir la tasa moratoria anual (79.20% TEA) en una tasa nominal diaria:

$$i_{\text{nom día}} = (1 + 0.7920)^{(1/360)} - 1 = 0.0016217 \text{ o } 0.16217\%$$

Como sucedió anteriormente, lo siguiente que tenemos que hacer es preguntarnos: ¿Cuántos días han transcurrido desde que se debía pagar la segunda cuota? Dado que hemos supuesto un atraso de tres días, entonces ya tenemos la respuesta: han pasado tres días. Ese número de días es el que se tiene que incorporar en el cálculo de los intereses moratorios, pues el cliente

de EFX se ha atrasado en el pago ese tiempo. Esta institución cobrará por este concepto S/. 6.48. ¿De dónde sale esa cifra?, aplicando la fórmula que ya conocemos:

$$\text{Tasa moratoria por 3 días} = (1 + 0.0016217)^3 - 1 = 0.004873 \text{ o } 0.4873\%$$

$$\text{S/. } 1,329.81 \times 0.004873 = \text{S/. } 6.48$$

Entonces a la cuota ya calculada hay que sumarle los intereses moratorios de S/. 6.48. Ahora sí ya podemos determinar a cuánto asciende la cuota. Esta, sin considerar seguros ni comisiones, le representa al cliente un desembolso de S/. 1,336.29 (S/. 1,329.81 + S/. 6.48). Si a lo anterior le agregamos las comisiones y el pago de seguros, entonces la cuota total es de S/. 1,336.16. Tal como puede verse en el cronograma que aparece al inicio de este acápite.

Ahora que ya sabe cómo se hacen estos cálculos, lo invitamos a que los realice para las demás cuotas que no se pagarán a tiempo. En el cronograma aparecen los montos respectivos: cuota 5 S/. 1,368.38, cuota 7 S/. 1,337.97 y en cuota 9 S/. 1,355.60.

Cuota Total con mora	Cuota Total sin mora	Diferencia
1,336.16	1,336.16	0.00
1,359.17	1,335.34	23.83
1,334.49	1,334.49	0.00
1,333.61	1,333.61	0.00
1,368.38	1,332.70	35.68
1,331.76	1,331.76	0.00
1,337.97	1,330.79	7.19
1,329.78	1,329.78	0.00
1,355.60	1,328.74	26.87

Podríamos estar tentados a opinar que la diferencia entre lo que uno debe pagar cuando se atrasa frente a lo que cancela en condiciones normales (no atraso) es pequeña. En total S/. 93.57 a lo largo de nueve meses, efectivamente parece poco. Sin embargo, se está dejando de ver dos aspectos importantes en esta situación. 1) Un aspecto cualitativo, los retrasos en el pago de las cuotas perjudican el record de pagos del cliente, lo que podría desembocar en que EFX rechace futuras solicitudes de apoyo crediticio. 2) Este aspecto tiene que ver con algo que ya vimos, esto es el costo efectivo del crédito que se verá incrementado por los mayores intereses compensatorios y moratorios. Esto es lo que veremos en el paso siguiente.

Paso 2 Hallar el costo efectivo del financiamiento:

Este paso equivale a resolver la ecuación que ya estudiamos en la sección anterior :

$$\text{Monto desembolsado} = \frac{\text{Cuota Total1}}{(1 + \text{TCE})^1} + \frac{\text{Cuota Total2}}{(1 + \text{TCE})^2} + \dots + \frac{\text{Cuota TotalN}}{(1 + \text{TCE})^n} = 0$$

Donde: La incógnita, es la TCE (Tasa de Costo Efectivo)

Monto desembolsado, es lo realmente recibido por el cliente

Cuota total, es el pago que se debe hacer mensualmente incluidas las comisiones y seguros y los intereses moratorios.

N, el número de cuotas de pago.

Parece complicado. En realidad no lo es, si usted sigue las fases 1 al 5, que ya vimos en el **apéndice IV-A**.

desembolso	9,982.00
Cuota 1	-1,336.16
Cuota 2	-1,359.17
Cuota 3	-1,334.49
Cuota 4	-1,333.61
Cuota 5	-1,368.38
Cuota 6	-1,331.76
Cuota 7	-1,337.97
Cuota 8	-1,329.78
Cuota 9	-1,355.60
TCE mensual	4.008%
TCE anual	60.257%

Compárelo con el costo del pagaré sin atrasos (57.17%). Es claro que no pagar a tiempo le significó al cliente un incremento de poco más de tres puntos porcentuales en el costo del crédito. Como para pensarlo dos veces antes de empezar a no pagar a tiempo, ¿verdad?

5. DIRECTORIO DE ENTIDADES BANCARIAS Y FINANCIERAS

BANCOS

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
Banco Agropecuario -Agrobanco	Av. República de Panamá 3629 - San Isidro.	6150000	4401170	www.agrobanco.com.pe
BBVA Banco Continental	Av. República de Panamá 3055 - Lima 27	211-1000	211-1788 441-4187(G.G)	www.bancocontinental.com
Citibank del Perú S.A.	Av. Canaval y Moreyra 480, esquina con Av. República de Panamá, San Isidro; pisos 3,4,5,6,7 y 8.	215-2001	440-4797	www.citibank.com.pe
Comercio	Av. Canaval y Moreyra 452 - 454 San Isidro - Lima 27	5136000	440-5458	www.bancomercio.com.pe
Crédito del Perú	Calle Centenario 156 Urb. Laderas de Melgarejo Lima 12	349-0566	349-0563 349-0638 (G.G)	www.viabcp.com
De la Nación	Av. República de Panamá 3664 – Lima 27	519-2000	221-4793	www.bn.com.pe
Del Trabajo	Av. Paseo de la Rep. 3074 Piso 2º - Lima 27	211-9000	211-9000- Anexo 5921	www.bantra.com.pe
Financiero del Perú	Av. Ricardo Palma 278 Lima 18	612-2000 612-2222	612-2172	www.financiero.com.pe
Interamericano de Finanzas	Av. Rivera Navarrete N° 600, Lima 27	211-3000	221-2489	www.bif.com.pe
Internacional del Perú-INTERBANK	Av. Carlos Villaran N° 140 La Victoria	219-2266 219-2119	219-2118 (G.G)	www.interbank.com.pe
Mibanco Banco de la Microempresa -MIBANCO-	Av. Paseo de la República 4297 esq. con la Av. Domingo Orué N° 165 Surquillo, Lima 34	513-8000	424-2913	www.mibanco.com.pe
Scotiabank Perú	Av. Dionisio Derteano N° 102, esquina con la calle Miguel Seminario N° 370, Lima 27	211-6000 440-6506 (G:G)	440-7945 (S.Gral.)	www.scotiabank.com.pe
HSBC. Bank Perú S.A	Amador Merino Reyna N° 307 pisos 10º y 11º	512 3000	512 3000	www.hsbc.com.pe
Falabella	Los Nardos 1060 San Isidro	618 0000	442 5767	www.bancofalabella.com.pe

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
Santander Perú S.A.	Av. Canaval y Moreyra N° 380, piso 8, San Isidro (Edificio Siglo XXI)	215 8100	215 8161	www.santander.com.pe
Banco Ripley S.A.	Av. Paseo de la República N° 3118, piso 11, San Isidro	611-5700	611-5720	www.bancoripley.com.pe
Banco Azteca del Perú S.A.	Av. Larco N° 663, Miraflores	610-7979 610-7979	anexo 3161	www.bancoazteca.com.pe

CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
CMAC- AREQUIPA	La Merced N ° 106 Cercado	054-285127 054-289394	054-289864	www.cmac-arequipa.com.pe
CMAC CUSCO S.A	Portal Espinar N° 146 Cusco	084-237171 084-233660 084-261037	Fax: Anexo 201	www.cmac-cusco.com.pe
CMAC DEL SANTA S.A	Av. José Galvez N° 602 Chimbote	043-883152	043-883151	www.cmacsanta.com
CAJA MUNICIPAL HUANCAYO	Calle Real N° 341 - 343 Huancayo	064-881000	Fax: Anexo 204	www.cmac-huancayo.com.pe
CMAC -ICA S.A	Av. Municipalidad N° 152 Ica	056-211700 056-225726 056-232295 056-215620	Fax: Anexo 1	www.cmacica.com.pe
CMAC MAYNAS S.A	Calle Próspero N° 791 Iquitos	065-223323 065-221256	Fax: Anexo 101 - 102	www.cmacmaynas.com.pe
CMAC PAITA S.A	Plaza de Armas N° 176-178 - Paíta	073-211633 073-213080	Fax: Anexo 201	www.cmac-paita.com.pe
CMAC PISCO S.A	Beatita de Humay N° 500 (Mercado Ferial) Pisco	056-535206 056-533397 056-533074 056-532036		www.cmp.com.pe

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
CMAC PIURA S.A.C	Jr. Ayacucho Nº 353 Piura Secret. Mily - Emperatriz	073-884300 073-321950 073-321679 073-337078	Fax: Anexo 2024	www.cmacpiura.com.pe
CMAC - SULLANA S.A	Calle Bolívar Nº 272 Sullana	073-502871 073-502373 073-501920	Fax : Anexo 119	www.cmac-sullana.com.pe
CMAC TACNA S.A	Av. San Martín Nº 710 esq. con Pasaje Vigil Tacna	052-725305 052-744272 052-727807 052-741312	Fax : Anexo 206	www.cmactacna.com.pe
CMAC - Trujillo	Jr. Francisco Pizarro 460 Trujillo	044-294155 044-294000	Fax : Anexo 1011	www.cajatrujillo.com.pe

CAJAS MUNICIPALES DE CRÉDITO POPULAR (CMCP)

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
CAJA METROPOLITANA	Av. Nicolás de Piérola Nº 1785 Lima	427-2033 428-4734 428-6215 427-4540	Fax : 428-2074	www.cajametropolitana.com.pe

ENTIDADES PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (EDPYMES)

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
Asociación de Edpymes del Perú	Av. Dos de Mayo 1554, San Isidro	421-8497	421-7336	
ALTERNATIVA	Calle 7 de Enero Nº 232, Chiclayo	(074) 204808	(074) 206446	www.alternativa.com.pe
CONFIANZA	Av. Centenario Nº 356 - San Carlos - Huancayo	064 217000	064 212417	www.edpymeconfianza.com.pe
CREAR AREQUIPA	La Merced Nº 121 - A Cercado-Arequipa	054 289192 054 226119	054 289192	www.creararequipa.com.pe
CREAR TACNA	Av San Martín Nº 788 Altos	052741388	052 728058	www.creatacna.com.pe
ACCESO CREDITICIO	Av. Jorge Basadre 990 - San Isidro. (Res. SBS Nº 1035-2008)	(1) 221-4821	(1) 221-4806	www.creartrujillo.com

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
CREDIVISION	Calle Alberto Alexander (Ex-Nicaragua) Nº 2398 Lince - Lima	471-3144	265-1108	www.credivisionperu.com
EDYFICAR S.A.	Av. Paseo de la República Nº 3715-3717, San Isidro	319-5555		www.edyficar.com.pe
EFFECTIVA	Av. Luis Gonzáles Nº 1315-3er. piso y Nº 1319,-Chiclayo	(074) 274867	(074) 227918	www.efectiva.com.pe
MICASITA S.A.	Av. Rivera Navarrete 645, San Isidro	221-8899		www.micasita.com.pe
NUEVA VISION S.A.	Calle Jerusalén Nº 202-B Cercado-Arequipa	054 247766 054 247767 054 247764	054 247765	www.nuevavision.com.pe
PRO NEGOCIOS S.A.	Av. 28 de julio Nº 114 Trujillo	044 208409 044 295550 044 242888		www.pronegocios.com.pe
PROEMPRESA S.A.	Av. Aviación 2431 - San Borja	625-8080	625-8073	www.proempresa.com.pe
RAIZ	Calle Los Cisnes Nº 222 - San Isidro	612-0600	612-0601	www.raizperu.com.pe
SOLIDARIDAD	Av. César Vallejo Nº 201 - Lince, Lima	074 226927	074 232288	www.edpymesol.com.pe

CAJAS RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
ASOCIACION DE CAJAS RURALES DE AHORRO Y CREDITO	Av. Dos de Mayo 1554 - San Isidro, Lima	(051) 421-8497	(051) 421-7336	www.asocajas.com
CAJA CAJAMARCA	Jr. del Comercio Nº 748 Cajamarca	(076) 36-3990	(076) 36-8851	www.cajacajamarca.com.pe
CAJASUR	Calle Moral 101 - Arequipa	(054) 60-7000	(054) 60-7028	www.cajasurperu.com.pe
CREDICHAVIN S.A.	Av Mrcal. Toribio de Luzuriaga Nº 1098.Barrio de Belén - Huaraz, Ancash	(043) 42-1882	(043) 42-1505	www.credichavin.com
CREDINKA	Av. Sol Nº 457, 2do. Piso - Cusco	(084) 249-090	(084) 591-102	www.credinka.net

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
NOR PERU	Jr. Independencia N° 527 - Trujillo.	(044) 48-5500	(044) 48-5520	www.cajanorperu.com.pe
LOS ANDES S.A.	Jr. Santiago Giraldo N° 262, Puno	(051) 36-8808	(054) 36-9224	www.cajaruruallosandes.com
LOS LIBERTADORES S.A.A. AYACUCHO	Jr. 28 de Julio N° 202 esq. Jr. San Martín - Huamanga, Ayacucho	(066) 311-800	(066) 312-673	www.libercaja.com
PRYMER S.A.	Av. 2 de Mayo s/n esquina con la Calle Colón - Huacho	239-3955 y 239-6381	(051) 618-1640	www.prymera.com.pe
PROFINANZAS S.A.	Av. Mariscal Benavides N° 430 - Cañete	(051) 581-2318	(051) 581-1486	www.profinanzas.com.pe
SEÑOR DE LUREN	Esq. Av. Grau N° 198 y Jr. Ayacucho - Ica	(056) 21-7057	(056) 22-3492	www.cajaluren.com.pe
SIPAN S.A.	Av. Balta N° 265 Chiclayo	(074) 22-5702	(074) 27-3751	www.cajasipan.com.pe

EMPRESAS ESPECIALIZADAS

Empresas	Dirección	Telef.	Fax	Sitio web
América Leasing	Av. Javier Prado Oeste N° 2125 Lima 27	611-1700	264-3258	www.americleasing.com
Citileasing	Av. Canaval y Moreyra N° 480, San Isidro	215-2000		
Crédito Leasing S.A. - Credileasing S.A.	Calle Centenario N° 156 Urb. Las Laderas de Melgarejo - Lima 12	3490396 3490395	3490322 3490442	
Leasing Total S.A.	Av. Pardo N° 231 - Edificio San Luis Piso 13° Lima 18	2410251 2410252	2410251 2410252	www.leasingtotal.com.pe
Mitsui-Masa Leasing S.A.	Av. Javier Prado Este N° 6042, 2do. piso, La Molina	3491700	3493170	www.mitsui-leasing.com

6. GLOSARIO

Acción:

Cada una de las partes en que se encuentra dividido un capital social. Título que representa los derechos de un socio sobre una parte del capital de una empresa organizada en forma de sociedad. La posesión de este documento le otorga al socio el derecho a percibir una parte proporcional de las ganancias anuales de la sociedad. Las acciones pueden ser nominativas o al portador, ordinarias o preferentes.

Accionista:

Propietario de una o más acciones de una sociedad anónima o en comandita por acciones.

Acreedores:

En términos generales, personas o empresas que han otorgado créditos al negocio o a la persona.

Activo:

Conjunto de bienes y derechos que posee una persona o empresa.

Activo fijo:

Bienes tangibles poseídos por la empresa y que se encuentran sujeto a depreciación.

Activo intangible:

Derechos y servicios poseídos por la empresa tales como patentes, franquicias y software.

Administradora Privadas de Fondos de Pensiones:

También conocidas como AFP, empresa privada que se encarga de administrar los fondos de jubilación de personas naturales.

Advance Account:

La traducción literal es Avance en Cuenta. Denominación generica a las operaciones de pre y post-embarque que las instituciones financieras otorgan a sus clientes exportadores.

Agentes deficitarios:

Se llaman así a las personas, empresas (y también el gobierno) cuando están necesitados de dinero.

Agentes superavitarios:

Se llaman así a las personas, empresas (y también el gobierno) cuando tienen excedentes de dinero.

Agiotistas:

Personas y empresas que se dedican informalmente a prestar dinero. Sus actividades no están supervisadas por la SBS y cobran tasas de interés prohibitivas por el apoyo financiero que facilitan.

Analista de crédito:

Funcionario de la División de Créditos de la entidad financiera (ver funcionario de negocios).

Arrendamiento financiero:

También conocido como Leasing. Operación en la cual una institución financiera (“el arrendador”), a solicitud del cliente (“el arrendatario”), adquiere un bien de proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a éste durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales), las cuales están gravadas con el IGV. Una vez finalizado el cronograma de pagos, la empresa solicitante tiene la opción de adquirir a un precio simbólico el bien arrendado.

Autonomía:

Facultad que las instituciones financieras otorgan a algunos de sus funcionarios para que, bajo su responsabilidad, puedan aprobar créditos sin que estos tengan que ser presentados ante el Comité de Créditos

Aval bancario:

Garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré.

Aval:

Garantía similar a la fianza, en el cual el garante (denominado avalista), persona natural o empresa, garantiza con su patrimonio total o parcialmente la obligación de un deudor contenida en un título valor (letra de cambio, pagaré o factura conformada por citar las más utilizadas).

Balance General:

Estado financiero que muestra a una fecha determinada los activos (lo que tiene) y los pasivos y patrimonio (lo que debe) de un negocio.

Banca de inversión:

Empresas cuya principal actividad es brindar servicios de emisión de bonos y acciones, asesoría en fusiones y adquisiciones, estructuración de project finance, fideicomisos, entre otros. Por sus servicios cobran comisiones. La gran mayoría de sus clientes son firmas corporativas y en menor medida, empresas medianas.

Banca de segundo piso:

Conjunto de instituciones que prestan dinero al solicitante sólo a través de otras empresas financieras. En el Perú, COFIDE es un banco de segundo piso.

Banca múltiple:

Conjunto de empresas autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras que la ley permita. Reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior. Adicionalmente, emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (forwards, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.

Banco Central de Reserva del Perú:

También conocido como BCRP. Institución cuyo objetivo es preservar la estabilidad monetaria de la economía peruana y esta encargada de regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales, emitir billetes y monedas, e informar periódicamente al país sobre las finanzas nacionales.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito:

También conocida como CMAC, institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Caja Rural de Ahorro y Crédito:

También conocida como CRAC, institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

Calce:

Forma como se deben hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido en plazo y moneda.

Capital de trabajo:

Conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo. En términos más simples, se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo, mientras cobra los productos que vende.

Carácter:

Se denomina así a la solvencia moral y el historial de cumplimiento de obligaciones contraídas por la persona o empresa que está solicitando el apoyo financiero.

Carta fianza:

Documento que extiende una institución financiera a favor de la empresa solicitante por el cual ésta se compromete a garantizarla en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero.

Central de Riesgo:

Bases de datos de acceso público a través de Internet, que reúne y presenta toda la información de personas naturales o empresas que servirá a cualquier interesado, a determinar su historial de cumplimiento con respecto a las obligaciones contraídas en el pasado con diversas empresas o instituciones financieras.

Cheque de gerencia:

Cheque emitido por la entidad financiera.

Colocaciones:

Cartera de préstamos que las instituciones financieras han otorgado en un período determinado.

Comisión flat:

Comisión que se paga por única vez al inicio de la operación.

Comisiones:

Cobros que las instituciones financieras hacen tanto a los ahorros como a los préstamos y pueden tomar la forma de cargos en cuenta corriente o en las cuentas de ahorro, así como cobros que se hacen efectivos cuando se desembolsa un crédito o se paga una cuota.

Comité de créditos:

Instancia de la entidad financiera, responsable de la aprobación colegiada de las operaciones crediticias presentadas. Funciona a diferentes niveles al interior de la organización, desde el más simple que puede estar conformado por los pares del evaluador, hasta el que está presidido por el Gerente General.

Compañía de Seguros:

Empresa especializada en ofrecer coberturas, denominadas pólizas, contra diversos tipos de riesgos específicos a cambio del pago de una prima. Existen firmas especializadas en seguros para personas y otras en seguros de bienes.

Costo efectivo del financiamiento:

Costo total en el que se incurre al recibir un financiamiento de cualquier institución financiera. Se expresa en porcentaje e incluye todos los cargos adicionales (comisiones y seguros) a la tasa de interés que se cobran al cliente. Véase, también, Tasa de costo efectivo.

Crédito:

Uso de dinero o bienes de otra persona o empresa a cambio del compromiso de devolverlos posteriormente en efectivo y con los intereses correspondientes.

Créditos comerciales:

Operaciones crediticias destinadas a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$30,000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

Créditos de consumo:

Operaciones crediticias otorgadas a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino siendo estos “crédito de libre disponibilidad”, “crédito automotriz” y “tarjetas de crédito”.

Créditos directos:

Operaciones de crédito que involucran desembolso de efectivo por parte de la entidad financiera.

Créditos hipotecarios:

Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias.

Créditos indirectos:

Operaciones crediticias que no involucran desembolso de efectivo por parte de la entidad financiera. Las cartas fianza y los avales bancarios pertenecen a este tipo de operaciones

Créditos MES:

Operaciones crediticias otorgadas a personas o empresas que reúnan las características siguientes: Montos en activos, sin considerar inmuebles, menores o iguales a US\$20,000 o su equivalente en moneda nacional. Deudas en todo el sistema financiero no mayores a US\$30,000 o su equivalente en moneda nacional.

Cronograma de pagos:

Tabla que presenta en forma secuencial los pagos que por concepto del servicio de la deuda contraída (principal, intereses, seguros y comisiones) deben hacer los clientes a la entidad financiera.

Cuenta corriente:

Producto financiero ofrecido por los bancos, que permite a empresas y personas depositar efectivo y girar cheques o autorizar cargos.

Cuenta de ahorro:

Depósitos de ahorro cuya disponibilidad es inmediata por parte del cliente.

Declaración jurada patrimonial:

Formato proporcionado por la entidad financiera en la que el cliente o los accionistas de la empresa solicitante declaran bajo juramento los activos (inclusive dinero) y pasivos que poseen a la fecha de presentación de la solicitud de apoyo financiero.

Depósito:

En términos bancarios es la entrega en efectivo que hacen los clientes de una institución financiera para propósitos de ahorro.

Depósitos a plazo:

Depósitos de ahorro cuyo vencimiento es mayor a 30 días.

Depreciación:

Provisión contable que se efectúa por la desvalorización que sufren los activos fijos del negocio, debido a su utilización en las operaciones de la empresa. Es un gasto que se registra en el Estado de Pérdidas y Ganancias; pero que no involucra salida de efectivo para la empresa.

Descuento de letras:

Operación crediticia que implica que el girador (la empresa o persona que vende) la endosa en procuración (lo que significa entregarla para que la cobren por cuenta del girador) a la institución financiera a fin de recibir por parte de ésta un monto de dinero hoy y que será cancelado a futuro, producto de la cobranza de la letra por parte de la institución financiera. El plazo de este tipo de operaciones varía; pero casi siempre no supera los 180 días.

Descuento:

En términos bancarios significa operaciones en las que se aplica la modalidad de interés adelantado.

Desembolso:

En términos bancarios se refiere a la entrega en efectivo del financiamiento solicitado.

División de Negocios:

Unidades al interior de las instituciones financieras encargadas de manejar la relación con el cliente, incluida la promoción de los productos financieros y la captación de las empresas y personas interesadas en buscar financiamientos.

División de Riesgos:

Unidades al interior de las instituciones financieras encargadas de, entre otras tareas, evaluar el riesgo crediticio de las operaciones de financiamiento presentadas por los clientes de la institución.

Empresa de arrendamiento financiero:

Empresa financiera dedicada exclusivamente a otorgar operaciones de arrendamiento financiero: leasing y lease-back.

Empresa de factoring:

Empresa financiera dedicada exclusivamente a la compra de créditos comerciales de empresas y personas.

Encaje:

Representa el porcentaje de los depósitos recibidos por una institución financiera, que por ley deben ser inmovilizados en las bóvedas del banco o del Banco Central de Reserva.

Entidad para el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa:

También conocida como EDPYME. Institución cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Escudo fiscal:

Todo gasto contable registrado en el Estado de Pérdidas y Ganancias que disminuya el monto imponible del impuesto a la renta y por lo tanto reduce el impuesto a renta a pagar a la SUNAT.

Estado de Pérdidas y Ganancias:

Estado financiero que muestra para un período determinado los ingresos y gastos del negocio, determinando la utilidad o pérdida correspondiente.

Estados financieros:

Reportes estandarizados, preparados bajo normas uniformes que muestran la situación económico-financiera del negocio.

Evaluación del riesgo crediticio:

Proceso de análisis a la que se ve sometida la solicitud de financiamiento por parte de la entidad financiera. Busca saber si el cliente querrá y podrá pagar el dinero solicitado.

Factor:

Institución financiera que compra los créditos comerciales de empresas y personas naturales.

Factoring:

Producto financiero que permite a una empresa o persona vender sus créditos comerciales a una empresa especializada o banco. El precio por el cual se adquirirán las facturas o las letras, incluye una deducción por los intereses adelantados que cobra la institución financiera a lo que hay que agregar la comisión por negociación. Al igual que en el caso del descuento de letras, los plazos son variables, raramente excediendo los 180 días.

Fianza solidaria:

Garantía mediante la cual una persona o empresa se obligan voluntariamente a cubrir con su patrimonio obligaciones dejadas de atender por el deudor. El suscriptor de la fianza (fiador) debe comprometerse por escrito en el título valor de la obligación que garantiza o en un contrato aparte.

Finanzas:

Conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo con el fin último de generar valor para los accionistas.

Flujo de caja:

Cuadro que muestra de manera ordenada y con una periodicidad determinada (diaria, semanal, mensual) las entradas y salidas de efectivo que tendrá un negocio a lo largo de un periodo determinado.

Franquicia:

Porcentaje de descuento sobre el total del monto asegurado, que es asumido por el contratante de la póliza de seguro de producirse el evento.

Funcionario de créditos:

Persona que trabaja en la División de Negocios de la entidad financiera y tiene a su cargo la relación con el cliente incluyendo su captación.

Garantía mobiliaria:

Derechos que tiene un acreedor sobre bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, enseres, repuestos, herramientas, inventarios, etc.) del garante. A este tipo de garantías se le conocía antes del 2006 como prendas.

Garantía personal:

Garantía que emiten las personas y empresas sobre su patrimonio.

Garantía real:

Garantía sobre activos tangibles.

Garantías:

Derechos sobre bienes muebles e inmuebles o el patrimonio de empresas y personas que sirven para asegurar o proteger al acreedor de cualquier riesgo que ponga en peligro o impida el pago de las obligaciones a cargo del deudor.

Gastos financieros:

Gastos derivados del pago de un crédito. Dentro de esta categoría se encuentran los intereses y las comisiones.

Hipoteca:

Garantía real que recae sobre inmuebles (terrenos y obras civiles) y constituye un derecho formalizado por el deudor hacia el acreedor, que le permite asegurar vía la ejecución judicial correspondiente el pago de una deuda actual o futura.

IFI:

Acrónimo por Institución Financiera Intermediaria.

IGV:

Acrónimo por Impuesto General a las Ventas. Tributo que grava todas las ventas de bienes y servicios de origen local o extranjero que se hagan en territorio peruano. A la fecha, el impuesto es del 19%.

Impuesto a la renta:

Tributo que grava las ganancias de las empresas, calculándose a partir del Estado de Pérdidas y Ganancias.

Institución Microfinanciera No Bancaria:

También conocida como IMFNB. Empresa especializada en prestar apoyo financiero a personas y segmento MyPE. No está autorizada a efectuar todas las operaciones que los bancos hacen.

Intereses:

Es el pago que en efectivo se realiza por el uso del dinero de un tercero.

Leasing de importación:

Operación con características similares a un leasing directo a excepción que el proveedor del bien se ubica en el extranjero. En este caso la institución financiera se encarga de la importación del bien (incluyendo los gastos de importación e internamiento) lo que libera a la empresa de todo el trámite operativo. Adicionalmente, el arrendatario (el cliente) empieza a amortizar el bien cuando está en sus manos y se firma el contrato definitivo.

Leasing directo:

Véase Arrendamiento Financiero.

Línea de crédito:

Monto máximo que la entidad financiera está dispuesta a otorgar a su cliente a lo largo de un período determinado. Esto implica que toda solicitud de crédito que le sea presentada a lo largo de ese período será automáticamente atendido.

Liquidez:

Sinónimo de efectivo. Se dice que una empresa o persona tiene liquidez cuando tiene excedentes de efectivo.

Mercado:

Lugar físico o virtual, donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero.

MyPE:

Acrónimo de Micro y Pequeña Empresa.

ONG:

Acrónimo de Organización No Gubernamental.

Operación puntual:

Solicitudes de crédito evaluadas por la institución financiera conforme se van presentando.

Pagaré:

Modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. El por qué se denomina así tiene que ver con el título valor que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, el cual se denomina pagaré.

Poderes:

Atribuciones que las empresas o personas entregan a terceros, para que en su representación puedan ejercer determinadas facultades (otorgar fianzas, avales, girar cheques, entregar o recibir préstamos, etc.).

Post-embarque:

Operación crediticia que representa un pagaré de capital de trabajo, que financia la venta una vez efectuado el embarque de la exportación. La única diferencia frente a un pagaré tradicional, es que los fondos con los que la institución financiera “fondeara” la operación serán líneas de crédito que obtiene de bancos extranjeros, las que no tienen la obligación de encajar y por lo tanto, pueden prestarse a menor costo.

Pre-embarque:

Operación crediticia que representa un pagaré de capital de trabajo, cuyos fondos serán utilizados para poder producir lo que se embarcará al cliente en el exterior. Aplica a esta modalidad la diferencia frente a un pagaré tradicional observada en el post-embarque.

Prima:

Pago realizado a la compañía de seguros cuando se toma una póliza.

Propuesta de crédito:

Reporte preparado por el encargado de la evaluación del riesgo crediticio de la operación y que expone el análisis cualitativo y cuantitativo del cliente y la opinión del evaluador sobre la conveniencia de otorgar el apoyo financiero solicitado.

Provisiones:

Gastos que deben registrarse en el Estado de Pérdidas y Ganancias cuando se producen desvalorizaciones del activo de la empresa, lo que incluye las cuentas por cobrar con problemas en el pago y por extensión, las colocaciones en una institución financiera.

Rentabilidad:

Porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o patrimonio del negocio.

Retroarrendamiento financiero:

También conocido como lease-back. Operación en la cual la institución financiera adquiere un bien de una empresa y se cede en uso durante un plazo pactado a cambio de un pago mediante cuotas periódicas. Una vez finalizado el plazo la empresa tiene la opción de recuperar el bien vendido por un precio simbólico.

Riesgo cambiario:

Probabilidad de incumplimiento en el pago del crédito al recibir los ingresos del negocio en una moneda diferente al del préstamo otorgado.

Riesgo crediticio:

Posibilidad que el cliente no pague o no pague a tiempo el crédito solicitado.

RUC:

Acrónimo de Registro Único de Contribuyente

Seguro de desgravamen:

Póliza de seguro que cubre el monto adeudado en caso se produzca el fallecimiento del titular del préstamo

Seguro multiriesgo:

Póliza de seguro que cubre los activos del negocio en caso ocurra incendios, robos, terremotos, etc.

Sistema financiero:

Conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes).

Sobregiro:

También denominado crédito en cuenta corriente. Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice.

Solicitudes de crédito:

Peticiones formales de apoyo financiero que empresas o personas realizan a instituciones financieras.

Spread:

Diferencial entre tasas activas y pasivas.

Sujeto de crédito:

Empresa y persona que luego del proceso de evaluación crediticia por parte de la institución financiera es considerada digna de recibir el apoyo financiero solicitado.

SUNAT:

Acrónimo que identifica a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, dependencia gubernamental encargada de la recaudación de tributos y derechos aduaneros.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP:

También conocido como SBS. Organismo supervisor y regulador de las operaciones que realizan las instituciones del mercado financiero cuyo fin último es la preservación de los intereses de los depositantes, asegurados y afiliados al sistema privado de pensiones.

Tabla de amortizaciones:

Véase cronograma de pagos.

Tarjetas de crédito:

También conocidas como “dinero plástico”, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de estas tres modalidades: full, mínimo o mediante cuotas mensuales.

Tasa de costo efectivo:

Porcentaje que resulta de calcular el Costo efectivo del financiamiento.

Tasa de interés:

Costo en términos porcentuales del dinero recibido en calidad de préstamo.

Tasa de interés activa:

Tasa de interés que las instituciones financieras cobran cuando prestan dinero.

Tasa de interés adelantada:

Tasa de interés que se aplica al momento del desembolso del préstamo, a diferencia de las tasas vencidas cuya aplicación se da al momento del pago de la deuda.

Tasa de interés compensatoria:

Tasa de interés que se cobra como contraprestación del crédito otorgado, estando incluida en cada cuota a pagar. Su cálculo se realiza entre las fechas de pago de las cuotas del préstamo, aplicándose al saldo de la deuda.

Tasa de interés compuesta:

Tasa de interés que toma en cuenta los intereses ganados a la fecha para el cálculo del monto de interés del período.

Tasa de interés fija:

Tasa de interés que permanece invariable a lo largo de todo el plazo del préstamo o del depósito efectuado.

Tasa de interés moratoria:

Tasa de interés que se aplica si se incumple el pago de por lo menos una cuota en la fecha establecida. Se calcula desde el primer día de no pago de la cuota sobre la base de esta y por los días que no se pagaron.

Tasa de interés pasiva:

Tasa de interés que las entidades financieras pagan cuando reciben dinero en depósito.

Tasa de interés simple:

Tasa de interés que se calcula sobre el capital depositado no considerando para su cálculo los intereses ganados a la fecha.

Tasa de interés variable:

Tasa de interés que puede modificarse a lo largo del plazo acordado de pago del préstamo o de permanencia del depósito.

Tasa de interés vencida:

Tasa de interés que se cobra al momento de pago del crédito.

Temporalidad:

Concepto financiero que tiene que ver con el calce del plazo del financiamiento solicitado y la necesidad que lo originó.

Título valor:

Valores mobiliarios representativos de deuda sujetos a circulación. Aparte del pagaré, otros títulos valores son el cheque, la factura conformada, la letra de cambio, el warrant, etc.

Utilidades retenidas:

Parte de las utilidades que los accionistas deciden no repartir en forma de dividendos. Son utilizadas para financiar parcial o totalmente las necesidades del negocio

Utilidades:

Diferencia positiva entre los ingresos y gastos de un negocio. Se calcula a partir del Estado de Pérdidas y Ganancias.

Warrant:

Título valor que representa un derecho de prenda sobre los bienes propiedad del deudor, almacenados en uno de los locales de la empresa almacenadora que emitió el warrant. Estos títulos sólo pueden ser emitidos por empresas especializadas denominadas Almacenes Generales de Depósito, encontrándose estas bajo la supervisión de la SBS.



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PERU | MYPE COMPETITIVA

Elaborado por:

MEDIA
CORP PERÚ

Con el apoyo de:



PERÚ

Ministerio
de la Producción